

REPRÉSENTANT.E DES VENTES

Une description de ce poste, nous n'avons pas ça chez Maerix (ça fait trop année 1990!). Par contre, nous avons une maudite belle opportunité pour toi. Si tu te joins à nous aujourd'hui, tu représenteras les ventes de nos logiciels de gestion dans le domaine de la santé-sécurité-environnement (web et mobile) en participant au développement des marchés canadiens, américains et européens. Sache que ton succès auprès des clients pourrait, en bout de ligne, prévenir un déversement d'hydrocarbures en Norvège ou sauver la vie d'un travailleur au Québec!

On va t'apprendre le fonctionnement et l'utilisation de nos logiciels pour que tu constates toi aussi leur efficacité. Après, ce sera à toi de promouvoir, solliciter, présenter, représenter, développer, bref ce que tu fais de mieux en ventes. Tu pourrais même avoir la chance de participer au développement et à l'amélioration de nos produits.

Exigences spécifiques, compétences requises et conditions de travail

Si tu tripes à faire des cold call et à faire fructifier tes relations B2B, que tu es discipliné, organisé, multitâche et à l'aise à communiquer en français et en anglais : alors postule! Si en plus tu as une passion secrète pour les nouvelles technologies : c'est parfait pour toi! On a déjà hâte de sonner la cloche de ton premier contrat, car oui, on sonne la cloche dans ce temps-là. On va te fournir tous les outils, il te reste quand même à :

- Être titulaire d'un diplôme d'études secondaires
- Savoir faire du bon café quand tu viens au bureau (sinon tu peux rester chez vous en télétravail!)
- Posséder une automobile et un permis de conduire valide, car tu auras occasionnellement à te déplacer chez les clients ou les salons, et ce parfois pendant plusieurs jours consécutifs
- Être titulaire d'un passeport... ou être en mesure d'en obtenir un!
- Date d'entrée en poste : Dès que possible

Ici chez Maerix :

- Pas de stress, pas d'horodateur (horoda... quoi?) c'est 37,5 h de jour du lundi au vendredi
- Pas de hiérarchie, que des humains bâtissant leurs avensirs en équipe une cloche à la fois

En terminant (c'est notre dernière chance de te convaincre!), tu ne peux pas rester indifférent à notre simplicité, notre efficacité et notre ingéniosité légendaire. Fais donc comme nos 350 clients, dont P&G, Volvo, SC Johnson, GE, Bridgestone, L'Oréal, la SAQ (ici, je me demande encore qui est le client dans cette relation d'affaires!?!?) et viens écrire ton chapitre dans notre merveilleuse histoire. Fais parvenir ton CV à cv@maerix.com. À tantôt!