

INDUSTRIAL SALES REPRESENTATIVE

Company

Minicut International is a well-established manufacturer of high-precision cutting tools for the Aerospace, Defense, Automotive and metal removal industries.

Position

As Sales Representative, you will direct the sales efforts in both Quebec and Ontario. You will be responsible for servicing existing customers, identifying new opportunities, develop new business with the appointment of distributors and/or end users. You will oversee major house accounts, promote new company products, visit customers and negotiate sales contracts.

You will provide the Management with sales forecasts with regular reviews, address recommendations and suggestions based on knowledge of clients' needs and of markets.

You will co-ordinate promotional activities for your territory such as advertising, trade shows, special events, establish and revise product prices and profit margins. In co-operation with other departments such as engineering and production, you will be responsible to coordinate the presentation of quotes and bids when necessary.

Other responsibilities will consist of assuring consistent and reliable communication between our inside sales team and the customers, overseeing training sessions for distributors, evaluating the distributors and implementing corrective measures, if necessary.

Profile

The candidate must possess above-average interpersonal skills, have a clear strategic vision, ability to identify risk, sound judgement, and proven negotiations skills.

Autonomous, honest, enthusiastic, and a team player, the future Sales representative is an efficient problem-solver, and excellent communicator. Excellent spoken and written communication skills in both English and French are mandatory, as are computer skills

Ideally, has a minimum of 2-3 years of experience in a similar position. A technical background with knowledge of cutting tools for the machine tool industry would be a definite asset.

We offer competitive compensation package comprised of base salary, commissions, group insurance and pension plan.

Please send your CV to: sales@minicut.com

REPRÉSENTANT TECHNIQUE / VENTES

Entreprise

Minicut International Inc., chef de file dans la fabrication d'outils coupants ayant son siège social à Montréal, est une société Canadienne spécialisée dans la fabrication d'outils de coupe de haute précision servant à l'usinage des métaux dans les secteurs des industries aéronautique, automobile et mécanique.

Position

En tant que représentant technique et ventes, vous aurez la responsabilité du développement des affaires pour le Québec et l'Ontario, de servir nos clients existants, d'identifier de nouvelles opportunités, d'augmenter notre base de distribution en appointant de nouveaux distributeurs, faire la promotion de nouveaux produits, négocier des contrats de vente et apporter votre support technique aux utilisateurs de nos produits.

Préparer les projections de ventes pour votre territoire et réviser mensuellement les activités de ventes et besoin des clients avec la direction de la société.

Vous serez responsable de coordonner les activités promotionnelles pour votre territoire, telles que la publicité, les salons industriels, etc. Établir et réviser les prix des produits et des marges de profit. En collaboration avec d'autres départements, tels que l'ingénierie et production, vous serez responsable de coordonner la présentation des soumissions et des offres lorsque cela sera nécessaire.

D'autres responsabilités consisteront à assurer une communication cohérente et fiable entre notre équipe de vente internes et les clients, la planification des sessions de formation pour les distributeurs et utilisateurs, l'évaluation des clients existants et nouveaux et la mise en place des mesures correctives, si nécessaire.

Profil

Le candidat doit être une personne dynamique, posséder une approche enthousiaste avec la clientèle, avoir une vision stratégique claire, l'habilité d'identifier les risques et la compétence interpersonnelle les négociations avec les clients.

Autonome, honnête, possédant un esprit d'équipe, le futur représentant des ventes est un communicateur efficace capable de résoudre des problèmes. Une bonne maîtrise du français et anglais écrit et parlé est obligatoire comme le sont ses connaissances en informatique.

Idéalement, ayant un minimum de 2 à 5 ans d'expérience dans un poste similaire. Une formation technique avec une connaissance sur les applications des outils de coupe pour l'industrie des machines-outils est un atout.

Nous offrons une rémunération compétitive comprenant salaire de base, commissions, régime d'assurance collective et de retraite.

Envoyer votre CV a : sales@minicut.com