REPRÉSENTANT DES VENTES AU CANADA

La forme masculine utilisée dans ce texte est générique et s'applique aux hommes comme aux femmes.

Depuis près de 30 ans, notre client, **Matiss inc.**, imagine, conçoit, fabrique et intègre des solutions logicielles, mécaniques et robotiques pour accompagner les entreprises dans leur transformation vers l'automatisation. Pour soutenir la croissance et le rayonnement au Canada de sa division **MatissEquipment,** spécialisée dans les systèmes de découpe ultrasonique et les cellules robotisées, la compagnie est à la recherche d'un **représentant des ventes au Canada.** Ce rôle offre une occasion unique de rejoindre une équipe dynamique, créative et tournée vers l'avenir.

Mission principale

Relevant du Directeur Corporatif au développement des affaires et accompagné par une équipe expérimentée de techniciens et d'ingénieurs, la personne recherchée aura à identifier de nouveaux partenaires d'affaires (clients), de nouvelles opportunités et à les convertir en projets concrets pour l'entreprise.

Responsabilités

- Développer en équipe une démarche stratégique de développement des affaires et en déduire des plans d'action très concrets.
- Identifier des opportunités d'affaires à court et à moyen terme et développer un profil complet de chaque entreprise ciblée.
- Définir une stratégie de compte client en identifiant les axes de croissance, de rentabilité et d'amélioration du niveau de satisfaction client (pour atteindre un niveau de satisfaction inégalé dans l'industrie).
- Établir un plan d'actions concret d'entrée de commandes pour 2026 et le début de 2027.
- Collaborer étroitement avec les gestionnaires de projet sur plusieurs étapes de la stratégie à mettre en œuvre et sur la réalisation de projets.
- Assurer une veille sectorielle constante, participer à des salons professionnels, événements d'associations, séminaires, afin d'identifier de nouvelles opportunités d'affaires.

Profil recherché (expérience et compétences)

- Gradué en automatisation, mécanisation, robotique et/ou dans tout autre domaine connexe.
- Minimum de 10 ans d'expérience en ventes B2B, appuyée par de grandes réalisations (atteinte ou dépassement des objectifs) dans l'industrie de l'équipement industriel (secteur alimentaire un atout).
- Personnalité dynamique et motivée, fortement orientée vers l'atteinte de résultats (esprit entrepreneurial).
- Solide expérience en négociation et en conclusion de ventes (« hunter ») auprès de plusieurs niveaux organisationnels, tout en utilisant une approche consultative comme un partenaire de confiance.
- Fort sens des affaires et habileté à influencer et à développer des partenariats d'affaires.
- Grande facilité à travailler et à célébrer en équipe (« Victoire d'équipe ») et à l'aise autant en travail autonome qu'en travail collaboratif.
- Connaissance des équipements de découpe ultrasonique, des solutions robotiques ou de l'emballage (industrie alimentaire, un atout).
- Connaissance d'AutoCAD ou SolidWorks (atout).
- Excellentes compétences écrites et orales en français et en anglais.

Ce que nous offrons

- Une rémunération compétitive et adaptée à l'expérience ;
- Un programme complet d'avantages sociaux ;
- L'opportunité de jouer un rôle clé dans la croissance d'une entreprise innovante en forte expansion.

Prêt à relever le défi ?

Faites parvenir votre candidature en toute confidentialité à l'attention de **DG Gestion** au courriel **dggestion@outlook.com**.