

## **Regional Sales Manager – Packaging Machines**

*(version française plus bas)*

---

### **Opportunity:**

Located in the Montreal West Island, BellatRx is a leading manufacturer of packaging equipment and complete lines serving a broad range of industries including food, beverage, pharmaceutical, nutraceutical, and personal care for solid products, liquid, powders, and granules.

We are currently expanding the size and scope of our business in Canada, in the USA and internationally. If you have the skills, experience, teamwork spirit, passion for quality products and exceptional service, we would like to meet with you.

### **Job Description:**

*We are presently seeking a Montreal office-based **regional sales manager / business development manager** to join our growing team. The ideal candidate must have a proven track record in sales of capital equipment for a manufacturing organization with 3-5 years of experience in a similar position. This candidate must be able to travel in Canada and the USA up to 25% of the time. Also, experience in organizing and participating in tradeshow is an important asset.*

*Permanent full-time position. Competitive compensation, with base salary, commissions, bonus structure and group insurance plan. Travel expenses covered by the company. Free parking is available. [hr@bellatrx.com](mailto:hr@bellatrx.com)*

### **Responsibilities:**

#### ***Servicing of existing accounts***

- As a salesperson in charge of a territory, visits existing customers on a regular basis
- Obtains regular information about ongoing and future projects
- Keeps track of opportunities and barriers as they arise
- Develops solution offering to customer needs
- Prepare customer proposals

#### ***Business development***

- Calls directly prospective customers
- Identifies and confirms potential customers and decision makers
- Participates in sales and marketing debriefing, brainstorming and reporting
- Organizes and participates in tradeshow exhibits
- Negotiates contracts
- Cultivates and maintains a professional and positive image

#### ***Planning***

- Develops an annual action plan, including a quarterly sales call schedule
- Develops sales objectives for existing and potential accounts
- Develops an annual expense budget for solicitation activities

### **Reporting**

- Submits a regular pre-call schedule of accounts to be visited
- Obtains competitive activity and market conditions during customer visits
- Submits a brief call report subsequent to a sales calls
- Updates customer profile on a regular basis

### **Qualifications:**

#### *People skills*

- Excellent negotiation skills
- Ability to deal with diverse personalities, multi-tasking and details
- High motivation and drive
- Dynamic and well organized
- Results oriented
- Professional appearance and disposition

#### *Communication skills*

- Excellent listener
- Refined presentation skills – individual and in a group
- Excellent English & fluent in French (both spoken & written)
- Good writer

#### *Experience and Education*

- Knowledge of packaging equipment is an asset
- Excellent knowledge of MS Office, Power Point and MS Outlook, CRM software
- Technical background 3-5 years preferred but not mandatory

### **Requirements**

- Minimum 3-5 years experience selling capital equipment
- Experience with long sales cycles
- Experience with packaging equipment
- Experience developing USA & Canadian territories
- Able to travel up to 25% of the time

### **Knowledge and abilities**

- Excellent English
- Prospected and cold called potential customers
- Participated in tradeshow
- Independent managing expenses and travel arrangements
- Experience in contract negotiation

Please submit your resume to [hr@bellatrx.com](mailto:hr@bellatrx.com). We thank all applicants for submitting their resumes, however, only those selected for interview will be contacted. NO PHONE CALLS PLEASE.

## Directeur régional des ventes – Equipement d’emballage

---

### Opportunité :

*Situé dans l’Ouest de l’Île de Montréal, BellatRx est un important manufacturier d’équipement d’emballage dans une variété d’industries telles : alimentation, breuvage, pharmaceutique, nutraceutique et produits personnels en ce qui concerne des produits solides, liquides, en poudre ou en granules. Nous sommes en pleine expansion de notre clientèle au Canada, aux États-Unis et à l’international. Si vous avez les habiletés requises, l’expérience préalable, l’esprit d’équipe, la passion pour des produits de qualité et pour un service exceptionnel, nous aimerions vous rencontrer. [www.bellatrx.com](http://www.bellatrx.com)*

### Description du poste:

*Nous sommes actuellement à la recherche d’un directeur **régional des ventes / directeur du développement des affaires** pour se joindre à notre équipe en croissance. Le candidat idéal doit posséder de l’expérience pertinente en vente d’équipement pour une organisation manufacturière avec 3-5 ans d’expérience dans un poste similaire. Le candidat doit être en mesure de voyager et se déplacer jusqu’à 25% du temps. Posséder de l’expérience dans l’organisation et la participation dans des foires commerciales est un atout important.*

*Poste permanent à temps plein. Offre concurrentielle, avec salaire de base, commission, bonus et assurance groupe. Dépenses de voyage couvertes par la compagnie. Stationnement disponible sans frais.  
[hr@bellatrx.com](mailto:hr@bellatrx.com)*

### Responsabilités :

#### **Clients existants**

- En tant que vendeur en charge d’un territoire, visiter régulièrement les clients
- Obtenir régulièrement de l’information sur les projets en cours et futurs
- Suivre l’évolution des opportunités et des obstacles
- Développer des solutions pour les clients
- Préparer des soumissions aux clients

#### **Développement des affaires**

- Appeler directement les clients potentiels
- Identifier et confirmer l’identité des clients potentiels et des décideurs
- Participer dans des réunions de ventes, de marketing, de remue-méninges, et de communication de données
- Organiser et participer dans des foires commerciales
- Négocier des contracts
- Présenter une image professionnelle et positive

#### **Planification**

- Développer un plan d’action annuel, incluant un plan d’appels trimestriel
- Développer des objectifs de vente pour des clients actuels et potentiels

- Développer un plan annuel des dépenses de sollicitation

#### ***Communication des résultats***

- Soumettre à l'avance un plan des comptes à visiter
- Obtenir de l'information sur les activités de l'entreprise et sur le marché durant les visites
- Soumettre un rapport sur les appels effectués
- Mettre à jour régulièrement les profils des clients

#### **Habilités et qualifications:**

##### *Entregent*

- Excellentes habiletés de négociation
- Capable de gérer différentes personnalités, travail en mode multitâches et souci du détail
- Motivé à performer
- Dynamique et bien organisé
- Apparence professionnelle

##### *Habilités communicationnelles*

- Excellente capacité d'écoute
- Excellent présentateur - individuel et en groupe
- Excellent anglais & bonne connaissance du français (parlé et écrit)
- Capable de rédiger

##### *Expérience et formation*

- Connaissance de l'équipement d'emballage : un atout
- Excellentes connaissances de MS Office, Power Point et MS Outlook, logiciel CRM
- Connaissances techniques 3-5 ans: un atout, mais non obligatoire

#### **Requis**

- Min. 3-5 ans d'expérience en vente d'équipement
- Expérience avec long cycles de vente
- Expérience en équipement d'emballage
- Expérience en développement de territoires É-U & Canada
- Capable de voyager jusqu'à 25% du temps

#### **Habilités et connaissances**

- Excellente maîtrise de l'anglais
- A prospecté et sollicité à froid des clients potentiels
- A participé dans des foires commerciales
- A organisé ses déplacements et géré ses dépenses
- Expérience en négociation de contrats

SVP soumettre votre CV à [hr@bellatrx.com](mailto:hr@bellatrx.com). Nous aimerions remercier tous les candidats, mais seulement ceux qui seront sélectionnés pour une entrevue seront contactés. PAS D'APPELS TÉLÉPHONIQUES SVP.