

*****ENGLISH DESCRIPTION BELOW*****

Directeur régional des ventes – Machines d’emballage

Opportunité :

Situé dans l'ouest de l'île de Montréal, BellatRx est un important fabricant d'équipements d'emballage et de lignes complètes desservant un large éventail de secteurs, notamment les aliments, les boissons, les produits pharmaceutiques et nutraceutiques ainsi que les soins personnels en ce qui concerne des produits solides, liquides, en poudre et en granules.

Nous élargissons actuellement l'importance et la portée de nos activités au Canada, aux États-Unis et à l'étranger. Si vous avez les compétences, l'expérience, l'esprit d'équipe, la passion pour les produits de qualité et un service exceptionnel, nous aimerions vous rencontrer. 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 entreprise 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. Rémunération concurrentielle, avec salaire de base, commission, bonus et régime d'assurances collectives. Dépenses de voyage couvertes par la compagnie. Stationnement gratuit disponible. rh@bellatrx.com

Responsabilités :

Vos responsabilités incluront, sans toutefois se limiter à:

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
- Développe 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 contrats
- 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

Connaissances et aptitudes requises :

- 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
- Excellente maîtrise de l'anglais
- Sollicitation « à froid » de clients potentiels
- Participation dans des foires commerciales
- Organisation de ses déplacements et gestion de ses dépenses
- Expérience en négociation de contrats

Regional Sales Manager – Packaging Machines

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. www.bellatrx.com

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

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

Qualifications:

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