



## Représentant ventes et marketing – Montreal -Laurentides-Lanaudière

Ce poste couvre ces régions – Les Laurentides, L'Abitibi, Montréal (à l'est de St-Laurent)

Blum est une entreprise familiale spécialisée dans la fabrication de systèmes de charnières, de coulissants et de portes relevables de qualité supérieure qui améliorent le confort des utilisateurs dans la cuisine et les autres espaces de vie.

### VOUS

- Avez un bon esprit d'équipe, êtes dynamique et possédez d'excellentes aptitudes interpersonnelles et communicationnelles.
- Êtes en mesure de travailler de façon autonome et d'assumer vos responsabilités.
- Faites preuve d'une grande capacité technique, aussi bien en communication que dans la réalisation de travaux pratiques.
- Possédez une bonne expertise dans la présentation d'idées, d'utilisations et de solutions aux gestionnaires de production et/ou aux concepteurs.
- Êtes déterminé à améliorer vos apprentissages sur une base régulière et à utiliser efficacement les outils fournis par l'entreprise.
- Avez fait des études postsecondaires en administration des affaires, en vente et/ou en technologie de transformation ou design du bois.

### NOUS

- Privilégions l'expérience – vous avez un minimum de 3 années d'expérience en vente (dans l'industrie des armoires de cuisines un atout).

- Misons sur le numérique – idéalement, vous connaissez les systèmes CRM et ERP et vous avez une excellente maîtrise des logiciels MS Office.
- Apprécions le travail structuré – vous avez de bonnes compétences organisationnelles et en matière de présentation et de gestion du temps.
- Offrons des possibilités de développement individuel – vous êtes motivé par le perfectionnement de vos compétences technologiques.
- Offrons d'excellents avantages sociaux et des cotisations conjointes aux REER.
- Fournissons une voiture, un iPad, un iPhone, une carte de crédit.

## PARLONS PLUS PRÉCISÉMENT DE VOTRE RÔLE

- Vous collaborerez au déploiement de la stratégie des ventes qui sera présentée à l'occasion pour votre territoire ou en fonction des tâches qui vous seront attribuées.
- Vous définirez les opportunités d'affaires présentes sur votre territoire, préparerez, planifierez et élaborerez des propositions sur la façon de cibler un segment précis et utiliserez les outils de marketing à votre disposition pour atteindre les objectifs de vente.
- Vous établirez des objectifs et évaluerez les résultats obtenus par rapport aux objectifs dans le but d'anticiper, de réagir et de vous adapter aux changements du marché.
- Vous renforcerez les relations avec nos distributeurs et leurs clients grâce, entre autres, à des visites régulières et à des formations en ligne et en personne sur les produits, leur utilisation et la résolution d'éventuels problèmes.
- Vous présenterez de nouveaux produits et services, à l'occasion.
- Vous formerez les employés des distributeurs, à l'occasion.
- Vous optimiserez les ventes des clients existants et trouverez de nouveaux clients potentiels.
- Vous gérerez les fabricants d'équipement d'origine présents sur le territoire et leur offrirez du soutien et une expertise dans l'utilisation des produits et services de Blum.
- Vous participerez à des salons commerciaux au Canada et/ou, dans certains cas, à l'étranger.
- Vous voyagerez fréquemment pour desservir le territoire attribué; jusqu'à 20 % des déplacements nécessiteront des nuitées.

Blum Canada est un employeur qui garantit l'égalité des chances en matière d'accès à l'emploi et qui s'engage à offrir un milieu de travail inclusif et diversifié. Nous sommes enclins à proposer des accommodements lors du processus de recrutement. Les demandes à cet effet doivent être transmises au [hr.ca@blum.com](mailto:hr.ca@blum.com). Merci de soumettre votre candidature à l'adresse suivante: [hr.ca@blum.com](mailto:hr.ca@blum.com).

---

Faites partie d'une culture qui encourage la croissance, la diversité et l'inclusion.