



PRAXAIR, Segment commercial des Gaz en contenants est à la recherche d'un *Gestionnaire de territoires* pour son usine de St-Hubert.

Description de l'entreprise

Explorez vos possibilités : Développez vos compétences. Ayez le goût du défi. Marquez votre présence. Maîtrisez votre avenir. Société centenaire, Praxair met les molécules d'un élément aussi fondamental que l'air au service de l'industrie dans plus de 20 secteurs allant de la conservation des aliments, à l'exploitation propre et efficace des entreprises, en passant par l'avancement des connaissances en soins respiratoires et la recherche.

Attributions principales

Titre du poste : Gestionnaire de territoires

Lieu de travail : Longueuil, QC

Supérieur immédiat : Directrice générale des ventes: Québec centre

Description sommaire :

Le titulaire est chargé d'assurer la gestion rentable d'un territoire donné et d'accroître son portefeuille de clients en accord avec le budget et les objectifs de croissance des ventes de son groupe commercial. Il y parvient en atteignant ou en dépassant ses objectifs, en augmentant le taux de satisfaction de sa clientèle et en garantissant les ventes à l'aide d'ententes d'approvisionnement et de service à long terme.

Principales responsabilités :

- Se charger des activités de ventes et de rentabilité sur son territoire.
- Assurer les relations commerciales à long terme par la signature d'entente d'approvisionnement et de service.
- Tenir à jour une liste de clients ciblés.
- Mettre à exécution les stratégies d'acquisition des clients ciblés.
- Générer des clients potentiels de qualité.
- Déceler les nouvelles occasions commerciales et mettre en valeur ses connaissances supérieures des produits pour stimuler les ventes additionnelles chez les clients.
- Organiser ses visites et ses appels professionnels pour maintenir la qualité des ventes et du service à la clientèle établie.
- Représenter Praxair toujours de manière professionnelle.
- Appliquer le modèle d'analyse de rentabilité (cost-to-serve) à tous les clients établis et potentiels.
- Soutenir et mettre en œuvre les plans de marketing, de promotion et de lancement de nouveaux produits.
- Veiller à fournir tous les renseignements précis et complets nécessaires à l'établissement des comptes clients et à la saisie des prix forfaitaires.
- Assurer la précision des informations contenues dans le dossier de chaque client.

Profil recherché

Scolarité :

- Diplôme en génie, en marketing ou en management.



- Formation en soudure serait un atout ou expérience équivalente dans un domaine liée au soudage et à ses applications.

Formations complémentaires :

- Attester d'une formation et d'une expérience pertinente en vente.
- Connaissance des produits et des modalités d'établissement des nouveaux comptes clients.
- Connaissance du processus d'administration des prix et de gestion des comptes clients.
- Bilinguisme essentiel.

Autres informations

- Vous pouvez postuler ou obtenir davantage d'information sur notre site internet : www.praxair.ca sous la rubrique *Carrières*. Le numéro de l'emploi est : 17001970
- Vous pouvez également postuler directement en cliquant sur le lien suivant: <https://praxair.taleo.net/careersection/jobdetail.ftl?job=17001970&lang=fr>

Engagée envers l'équité en matière d'emploi, Praxair Canada inc. accueille favorablement les candidatures des femmes, des Autochtones, des membres des groupes des minorités visibles, ainsi que des personnes avec des invalidités.

Engagée à fournir des accommodements aux personnes avec des invalidités, Praxair Canada inc. encourage les candidats qui nécessitent un accommodement pendant le processus de recrutement et de sélection à faire connaître leurs besoins à l'avance. Nous travaillerons avec vous pour répondre à vos besoins.