

Le 20 Avril 2017

Poste : Gestionnaire de territoire (GTA) – CC02/P06

Lieu : Mississauga, Ontario

Relevant de: Adam Whitney, Vice- Président, marché routier

Fonction : Gère les relations client pour atteindre les objectifs de vente et appliquer les plans de ventes sur un territoire de vente ou pour un compte attribué.

Responsabilités :

- ❑ Vend les produits et les services de l'entreprise en développant de nouveaux prospects et de nouveaux comptes.
- ❑ Atteint les objectifs de vente et veille à la satisfaction client.
- ❑ Développe des relations pour générer de la bonne volonté et fidéliser le client.
- ❑ Mène les négociations selon les directives de l'entreprise.
- ❑ Identifie, recherche et contacte les clients potentiels et construit des relations positives qui sauront générer des ventes futures et une fidélisation.
- ❑ Répond aux préoccupations clients concernant l'entreprise et ses produits.
- ❑ Fournit une expertise et guide les représentants des ventes moins expérimentés.
- ❑ Favorise l'utilisation des outils et processus Cummins (c.-à-d. gestion de la relation client, Six Sigma centrées sur le client).
- ❑ Voyage au besoin (Canada / États-Unis)

Compétences

- ❑ S'axer sur les besoins des clients : Est en mesure d'exploiter le réseau des contacts clients pour obtenir des informations propres aux clients qui seront utiles pour prendre des décisions d'affaires éclairées et augmenter la compréhension des besoins des clients.
- ❑ Planification comptable : Est en mesure d'élaborer des stratégies pour développer l'activité, formuler des plans de marketing, identifier les besoins d'assistance et mesurer les progrès accomplis. Comprend quelles stratégies doivent être mises en place pour renforcer les relations client. Utilise les outils de rentabilité du marché client (tels que le contrat d'approvisionnement OEM CORP 04-05-00-00) qui soutiennent la planification comptable, ainsi que les outils et processus NPS de fidélisation du client.
- ❑ Appels de vente : Capable de formuler des plans d'appel de vente, d'effectuer des appels en fonction des plans, de recueillir des informations et de négocier les conditions de vente. Capable d'encadrer d'autres personnes.
- ❑ Gérer la relation client : Gère les interactions et les relations avec les clients afin de maximiser les possibilités. Utilise le logiciel de gestion des nominations et des contacts client. Capable d'encadrer les autres afin de développer des habitudes de gestion des contacts efficaces. Démontre souvent une capacité à établir des rapports, respecter ses engagements et développer des relations de travail efficaces avec les clients.

- ❑ Négociations de vente : Est en mesure d'identifier les tactiques de négociation utilisées par les clients et sait comment les gérer. Connait les outils de rentabilité du marché client (tels que CORP 04-05-00-00 du contrat de fourniture OEM) qui peuvent être utilisés lors des négociations. Peut reconnaître l'équilibre des pouvoirs dans une négociation et possède les compétences nécessaires pour modifier cet équilibre. Cherche à établir des relations de collaboration (c'est-à-dire, des liens qui satisfont toutes les parties).
- ❑ Permis de conduire valide (le dossier du conducteur peut être demandé)
- ❑ Excellentes connaissances de l'informatique; connaissance de Microsoft Office
- ❑ Excellentes aptitudes en communication, axé sur le service à la clientèle, en mesure de présenter une image professionnelle (personne, lieu de travail, véhicule)
- ❑ Bonnes aptitudes de présentation
- ❑ Capable d'accomplir plusieurs tâches de front et de travailler sous pression
- ❑ Personne autonome, organisée, énergique et enthousiaste
- ❑ Bilingue (Français/Anglais)

Formations, diplômes, certifications:

Un diplôme d'études supérieures, d'université ou un diplôme équivalent en marketing, en vente ou dans une matière apparentée ou toute expérience équivalente dans l'industrie est requis.

Si vous avez des questions, ou si ce poste vous intéresse, veuillez communiquer avec Laurie Roy, Laurie.roy@cummins.com d'ici le 27 Avril 2017