Bilingual Territory Sales Representative (Qc)

Reference No.:	1D29D
Language:	Advanced English, Advanced French
Location:	Lachine-Qc
Public Transit:	Yes
Salary:	$75K - $85K + commission
Benefits:	Included
Workplace Type:	In Office
Account Manager:	Munir Jamal
Email:	mjamal@nevian.com
Job Type:	Permanent / Full-time

Description

Join our client, a leading steel service center with over 30 years of success in the industry. Renowned for fast growth and strong market presence in Ontario and Quebec, they focus on delivering high-quality products and ensuring the success of their clients. They invest in state-of-the-art equipment and training for our team because they believe their people
are the key to their success. As a Bilingual Outside Sales Representative for the Montreal region, you will uphold the tradition of excellence that this organization represents in the industry. Must based in the Montreal, Qc area. This is a full time & permanent role. Salary: 80K - 85K + profit sharing. Full benefits after 3 months (Medical, Health, Dental, Vision, Life Insurance, EAP). Car Allowance and mileage. Pre-approved expenses will be reimbursed.

Joignez-vous à notre client, un centre de service d'acier de premier plan comptant plus de 30 ans de succès dans l'industrie. Reconnue pour sa croissance rapide et sa forte présence sur le marché en Ontario et au Québec, l'entreprise met l'accent sur la livraison de produits de haute qualité et sur la réussite de ses clients. Elle investit dans des équipements à la fine pointe de la technologie ainsi que dans la formation de son équipe, car elle croit que ses employés sont la clé de son succès.

À titre de représentant(e) bilingue des ventes externes pour la région de Montréal, vous perpétuerez la tradition d'excellence que cette organisation incarne dans l'industrie. Le ou la candidat(e) doit être basé(e) dans la région de Montréal (QC). Il s'agit d'un poste permanent à temps plein.

Salaire : 80 000 $ à 85 000 $ + participation aux bénéfices.
Avantages sociaux complets après 3 mois (médicaux, santé, soins dentaires, vision, assurance vie, programme d'aide aux employés).
Allocation automobile et remboursement du kilométrage.
Les dépenses préapprouvées seront remboursées.

Responsibilities

- Develop a deep understanding of the Montreal market and its dynamics
- Engage with active, inactive, and prospective clients across the Montreal region
- Build and maintain strong, long-term customer relationships, ensuring satisfaction and loyalty
- Provide accurate market information and competitive insights to the inside sales and purchasing teams
- Create and implement account strategies to meet and exceed business sales objectives
- Identify and develop profitable sales opportunities for both new and existing accounts
- Coordinate sales and customer service efforts with inside sales and purchasing teams to enhance operational efficiency and account profitability
- Support inside sales and quoting specialists to deliver exceptional customer service
- Develop tailored solutions to customer challenges and requirements
- Offer accurate product pricing, availability, and delivery time lines
- Recommend alternative products as needed to meet client needs.

Responsabilités principales

- Développer une compréhension approfondie du marché montréalais et de sa dynamique
- S'engager auprès des clients actifs, inactifs et potentiels de la région de Montréal
- Établir et maintenir des relations solides et à long terme avec les clients, en veillant à leur satisfaction et à leur fidélité.
- Fournir des informations précises sur le marché et des analyses concurrentielles aux équipes de ventes internes et d'achats
- Créer et mettre en oeuvre des stratégies de compte afin d'atteindre et de dépasser les objectifs de vente de l'entreprise
- Identifier et développer des opportunités de ventes rentables pour les comptes nouveaux et existants.
- Coordonner les efforts de vente et de service à la clientèle avec les équipes de vente interne et d'achat afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle et la rentabilité des comptes
- Soutenir les ventes internes et les spécialistes des devis pour offrir un service à la clientèle exceptionnel
- Élaborer des solutions sur mesure pour répondre aux défis et aux exigences des clients
- Proposer des prix, des disponibilités et des délais de livraison précis pour les produits
- Recommander des produits alternatifs pour répondre aux besoins des clients.

Qualifications

- Develop a deep understanding of the Montreal market and its dynamics
- Engage with active, inactive, and prospective clients across the Montreal region
- Build and maintain strong, long-term customer relationships, ensuring satisfaction and loyalty
- Provide accurate market information and competitive insights to the inside sales and purchasing teams
- Create and implement account strategies to meet and exceed business sales objectives
- Identify and develop profitable sales opportunities for both new and existing accounts
- Coordinate sales and customer service efforts with inside sales and purchasing teams to enhance operational efficiency and account profitability
- Support inside sales and quoting specialists to deliver exceptional customer service
- Develop tailored solutions to customer challenges and requirements
- Offer accurate product pricing, availability, and delivery time lines
- Recommend alternative products as needed to meet client needs.

Responsabilités principales

- Développer une compréhension approfondie du marché montréalais et de sa dynamique
- S'engager auprès des clients actifs, inactifs et potentiels de la région de Montréal
- Établir et maintenir des relations solides et à long terme avec les clients, en veillant à leur satisfaction et à leur fidélité.
- Fournir des informations précises sur le marché et des analyses concurrentielles aux équipes de ventes internes et d'achats
- Créer et mettre en oeuvre des stratégies de compte afin d'atteindre et de dépasser les objectifs de vente de l'entreprise
- Identifier et développer des opportunités de ventes rentables pour les comptes nouveaux et existants.
- Coordonner les efforts de vente et de service à la clientèle avec les équipes de vente interne et d'achat afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle et la rentabilité des comptes
- Soutenir les ventes internes et les spécialistes des devis pour offrir un service à la clientèle exceptionnel
- Élaborer des solutions sur mesure pour répondre aux défis et aux exigences des clients
- Proposer des prix, des disponibilités et des délais de livraison précis pour les produits
- Recommander des produits alternatifs pour répondre aux besoins des clients.