

Représentant des ventes externes

Faites partie du changement. Rejoignez Sinopé.

Sinopé Technologies conçoit la maison intelligente de demain. Une maison qui communique, qui évolue et qui répond aux besoins des consommateurs en leur offrant un environnement unique dans lequel ils peuvent contrôler tous leurs objets connectés. La maison Sinopé dépasse la simple compatibilité. Ses plateformes et produits sont faits l'un pour l'autre et offrent des performances exceptionnelles.

Nous concevons des thermostats intelligents pour la plus grande variété de systèmes de chauffage en plus d'offrir des solutions d'éclairage, de contrôle spécialisé et de protection contre les dégâts d'eau. De nombreux autres produits sont en développement.

Nous créons aussi des plateformes et appareils intelligents pour différentes compagnies de renom en Amérique du Nord. Vous utilisez sans doute déjà des produits de Sinopé Technologies sans même le savoir.

Envie de rejoindre une équipe dynamique et un environnement en pleine ébullition ? Postulez dès aujourd'hui > rh@sinopetech.com

Rejoignez-vous à l'équipe des ventes de Sinopé Technologies. Voici pourquoi :

Sinopé Technologies conçoit des appareils de qualité supérieure pour les systèmes de domotique de luxe tout comme pour votre voisin qui équipe sa maison une pièce à la fois. Nos produits sont conçus pour donner le contrôle le plus complet au meilleur prix. Notre secret ? Nous sommes un manufacturier à l'intégration verticale – notre chaîne d'approvisionnement est hautement performante et presque tout est conçu à l'interne. Du design à l'ingénierie en passant par la programmation, Sinopé Technologies offre un produit fièrement conçu au Québec.

Ce que nous recherchons :

Leadership, autonomie et initiative. Le candidat sélectionné évoluera directement sous le directeur commercial du siège social de Sinopé Technologies établi à Saint-Jean-sur-Richelieu, au Québec. Son mandat principal sera de développer les marchés de la région métropolitaine de Montréal.

Le candidat sélectionné travaillera partiellement au siège social de Sinopé Technologies et doit être en mesure de s'y rendre de 2 à 3 jours par semaine. Le poste exigera également des déplacements fréquents sur le territoire ciblé.

Votre travail dès l'entrée en poste :

- Développer les marchés de la région métropolitaine de Montréal et augmenter les volumes de vente auprès des clients B2B et B2C, qu'ils soient nouveaux ou existants;
- Apporter des idées originales et contribuer activement au développement des stratégies de vente;
- Bâtir et développer les relations avec les clients, nouveaux et existants.

Les compétences que vous devez posséder :

- Entregent et attitude axée sur la satisfaction des clients
- Bon négociateur
- Fortes compétences en communication orale et écrite
- Bilingue (français et anglais)
- Leadership, autonomie et sens de l'initiative
- Bonne gestion des priorités
- Rigueur et respect des échéanciers
- Polyvalence
- Esprit d'équipe

Nos exigences :

- Formation universitaire pertinente
- De 3 à 5 années d'expérience pertinente en vente
- Maîtrise complète de la suite Office (Excel, Word, PowerPoint)
- Permis de conduire valide

Ce que nous offrons :

- Un environnement dynamique et rapide dans lequel les décisions sont prises efficacement;
- L'opportunité de travailler avec une équipe multidisciplinaire : toutes les équipes de marketing, de communication, d'ingénierie et de soutien technique travaillent de pair pour fournir ce dont l'équipe des ventes a besoin;
- La possibilité d'évoluer dans un marché à forte croissance présentant de nombreuses opportunités.

Les autres avantages :

- Nombreuses activités et surprises variées organisées tous les mois;
- Équipe jeune et dynamique, environnement amical;
- Programme de mise en forme subventionné : deux midis par semaine, un entraîneur privé donne des cours de cardio et d'endurance physique sur les lieux de l'entreprise;
- Qualité de vie : environnement de travail sain et stimulant axé sur la conciliation travail-famille et le bien-être des employés;
- Assurances collectives;
- Programme de participation de l'employeur au Régime enregistré d'épargne-retraite (REER);
- Formation et développement professionnel;
- Rabais pour les employés;
- Stationnement gratuit.

Date d'entrée en poste : dès que possible