

## Représentant des ventes techniques & d'efficacité énergétique

Sinopé Technologies est une entreprise axée sur l'innovation, la créativité et la performance comptant à son actif plus de 50 produits intelligents conçus pour le marché nord-américain.

Ses trois volets d'activité reposent sur la création d'appareils pour des entreprises de renom en Amérique du Nord (OEM); la mise en place de produits et de solutions de gestion pour les fournisseurs d'électricité; ainsi que la conception d'appareils de marque Sinopé destinés au grand public.

Établie sur la rive sud de Montréal, à Saint-Jean-sur-Richelieu, Sinopé Technologies se démarque par son imposant portefeuille de produits et de solutions connectées, son fort potentiel d'expansion et l'expertise pointue de ses équipes en place.

### **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 au siège social de Sinopé Technologies et doit être en mesure de s'y rendre. Le poste exigera également des déplacements fréquents sur le territoire ciblé.

### **Travail dès l'entrée en poste :**

- Développer les relations entre Sinopé Technologies et les firmes d'ingénierie d'Amérique du Nord;
- Développer et entretenir les relations avec les promoteurs immobilier d'Amérique du Nord;
- Participer activement au développement d'études d'efficacité énergétique pour les bâtiments
- 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 en commerce et/ou en ingénierie
- Minimum de 5 années d'expérience pertinente en vente
- Une maîtrise avancée de la conception de produits électronique, de systèmes de contrôles connectés ou d'efficacité énergétique sont un atout important
- 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