

SALES REPRESENTATIVE / Représentant des ventes



Contrat	Régulier	Pelican International Inc.
Horaire	Jour	1000, Place Paul-Kane
Département	Ventes	Laval, Qc, Canada, H7C 2T2
Location	Laval	Tel: (450) 664-1222

Description

Version en français ci après...

Take part in our growth and realize your full potential with us! Here's your chance to join our team!

Founded in 1968, Pelican International Inc. is a Quebec outdoor sports company based in Laval. The company has witnessed tremendous growth over the past few years. A global leader in its field, Pelican specializes in the design, manufacture and marketing of nautical products (kayaks, stand-up paddleboards (SUPs), canoes, pedal boats, fishing boats and nautical accessories) as well as recreational products (winter toys and utility sleds) made of plastic. The company has two manufacturing facilities in Quebec, including the Laval plant where our head office is also located. The offices and manufacturing space total close to 700,000 square feet, housing more than 600 employees. Our products are marketed under the Pelican and Elie brands across Canada, the United States, and in more than 50 countries worldwide.

You are looking for new challenges. You are a team person, dynamic, autonomous and resourceful in search of new challenges. You like to make things happen.

Our Sales Department is currently looking for a person to fill the position of:

SALES REPRESENTATIVE

Responsible for gaining new accounts, increasing sales in current accounts and overall account management functions. The incumbent will establish and maintain, at the highest level, relationships and customer satisfaction with all accounts assigned to and developed by him/her in Canada.

Principal Responsibilities

- Understand each existing customer's needs to provide effective solutions to grow business organically
- Solicit new business and develop new accounts
- Identify potential major accounts to be targeted and take the necessary steps to secure these accounts
- Support dealers at various dealers' shows, training camps and clinics
- Update account action plans on a regular basis
- Timely and accurate forecasting, pipeline and sales activity reporting
- Perform monthly forecast review with designated accounts
- Update CRM after each contact with each account
- Ensure prompt action and responsiveness to customers
- Handle customer complaints and issues
- Adhere to deadlines
- Deliver exceptional customer service
- Hit or exceed performance targets
- Hit or exceed established KPI's
- Participate in Trade Shows and Special Events
- Perform Retailers Analysis

Desired Personal Attributes

- Excellent Communicator
- Excellent Team Player
- Excellent at Multitasking
- Excellent at Providing Creative Solutions
- Flexible, Positive, Disciplined and Driven

Essential Skills and Knowledge

- 3-5 years of experience in a similar position
- Consumer Goods Industry (hard & soft)
- Strong Account Planning and Analysis Skills
- Strong Organizational and Time Management Skills
- Strong Communication Skills in English and French
- Excellent follow-through skills
- Effective problem solving skills, sound judgment, strong decision making ability and confidence to make difficult decisions
- When necessary, work irregular hours to accomplish deadline
- Travel 50% of the time (Across Canada)
- Rigor, precision and autonomy

You are the person we are looking for if you are:

- Organized, autonomous, curious, a team player and a good communicator
- Able to work collaboratively with others and contribute to common goals
- Able to mobilize colleagues towards a common goal

At Pelican, we offer:

- A challenging and engaging work environment
-

- Competitive benefits
- Competitive compensation
- The opportunity to develop your career
- Recognition programs
- Discounts on our products
- Free gym onsite

Version Française

Prenez part à notre croissance et réalisez votre plein potentiel avec nous! Voici l'occasion de vous joindre à notre équipe!

Fondée en 1968, Pelican international est une compagnie québécoise de sport et de plein air établie à Laval. La compagnie a connu une croissance remarquable au cours des dernières années. Leader mondial dans ses champs d'activité, Pelican se spécialise dans la conception, la production et la mise en marché de produits nautiques (kayaks, planches SUP, canots, pédalos, embarcations de pêche, accessoires nautiques) de même que de produits récréatifs (jouets d'hiver et luges utilitaires) en plastique. La compagnie possède deux usines de production au Québec, dont celle de Laval où le siège social est situé. Les bureaux et les aires de production totalisent près de 700 000 pieds carrés, et accueillent plus de 600 employés. Nos produits sont fièrement vendus sous les marques Pelican et Elie à travers le Canada, les États-Unis, et dans plus de cinquante pays à travers le monde.

Vous êtes une personne d'équipe, dynamique, autonome et débrouillarde à la recherche de nouveaux défis. Vous aimez faire bouger les choses.

Notre département des ventes est présentement à la recherche d'un (e) personne pour combler le poste de:

Représentant des ventes

Responsable de l'acquisition de nouveaux comptes, de l'augmentation des ventes dans les comptes courants et des fonctions globales de gestion des comptes. Le titulaire établira et maintiendra, au plus haut niveau, les relations et la satisfaction de la clientèle avec tous les comptes attribués et développés par lui / elle au Canada.

Principales responsabilités :

- Comprendre les besoins de chaque client existant afin de fournir des solutions efficaces pour développer des relations organiquement ;
- Solliciter de nouveaux clients et développer de nouveaux comptes ;
- Identifier les mini comptes majeurs potentiels et prendre les mesures nécessaires pour sécuriser ces comptes ;
- Soutenir les concessionnaires dans les salons, les camps d'entraînement et les cliniques ;
- Mettre à jour les plans d'action des comptes sur une base régulière ;
- Effectuer des prévisions de ventes précises, analyser le pipeline et émettre les rapports d'activité de vente ;
- Réviser mensuellement les prévisions des comptes désignés ;
- Mettre à jour le CRM après chaque rencontre client;
- Assurer une réponse rapide et une rétroaction aux clients ;
- Gérer les plaintes et les problèmes émis par les clients ;
- Respecter les délais ;
- Offrir un service client exceptionnel ;
- Atteindre ou dépasser les objectifs de rendement ;
- Atteindre ou dépasser les KPI établis ;
- Participer à des foires commerciales et à des événements spéciaux ;
- Effectuer l'analyse des comptes détaillants.

Caractéristiques personnels souhaités:

- 3-5 ans d'expérience dans un poste similaire
- Domaine du Bien de consommation (dur et doux)
- Excellent communicateur
- Joueur d'équipe reconnu
- Excellent au multitâche
- Se distingue en apportant des solutions créatives
- Flexible, positif, organisé et motivé

Compétences essentielles et connaissances:

- Se distinguer par sa rigueur en planification et en analyse de ses comptes
- Excellente capacité d'organisation, sens des priorités;
- Bilingue. Maîtrise du français et de l'anglais à l'oral et à l'écrit.
- Efficace en résolution de problèmes, excellent jugement pour prendre de bonnes décisions et à l'aise lorsqu'il faut prendre des décisions plus difficiles
- Lorsque nécessaire, faire preuve de flexibilité et de disponibilité afin de rencontrer des échéanciers

- Disponible à voyage 50% du temps (à travers le Canada)
- Rigueur, précision et autonomie.

Chez Pélican, nous offrons :

- Un environnement de travail stimulant et chaleureux
 - Des avantages sociaux concurrentiels
 - Une rémunération compétitive
 - La possibilité de faire évoluer votre carrière et de vous impliquer
 - Des programmes de reconnaissance
 - Rabais employé sur nos produits
 - Un programme Santé-Mieux Être et accès gratuit à un gym en milieu de travail
-