

**Titre du poste:** DIRECTEUR (TRICE) DES COMPTES MAJEURS

**Département:** VENTES EXTERNES

**Supérieur immédiat:** Directeur Commercial de District

**Description des tâches:** Introduire et développer des solutions centralisées de résolution de problèmes axées sur la philosophie d'approvisionnement industriel de TENAQUIP.

**Responsabilités:**

- Gérer le territoire et agrandir sa clientèle de base
- Établir le calendrier des rencontres avec les clients établis et éventuels
- Chercher pour de nouvelles/potentielles occasions d'affaires
- Faire la promotion des produits et services de TENAQUIP auprès des clients en préparant des présentations de ventes axées sur des solutions professionnelles
- Produire des rapports d'appels hebdomadaires
- Créer et maintenir de solides relations avec les clients en offrant un service à la clientèle exceptionnelle
- Maintenir le développement des connaissances des produits TENAQUIP sur ses cartes de lignes de marchandises industrielles

*D'autres tâches de concert aux habiletés du candidat et au même niveau de responsabilités peuvent être attribuées selon les besoins de l'entreprise.*

**Qualifications:**

- Un minimum de 3 à 5 années d'expérience en ventes externes dans le secteur industriel
- Connaissances d'une ou plusieurs gammes de produits offertes par TENAQUIP: *abrasifs, outils électriques, outils de coupe et accessoires, attaches, compresseurs, accessoires pneumatiques, produits de soudage, équipement de manutention ou les fournitures de sécurité*
- Une excellente habileté à communiquer et à établir des liens ainsi qu'une bonne présentation, est de rigueur
- Posséder un permis de conduire valide ainsi qu'un véhicule fiable
- Bilinguisme français/anglais obligatoire pour la province du Québec et le secteur d'Ottawa