

Coordonnateur.trice aux ventes

Vous voulez relever des défis et être utile au monde agricole? Vous êtes au bon endroit!



SIGA Informatique est un leader en matière de logiciels agricoles au Québec depuis 1981. Nous développons, soutenons et vendons des logiciels pour les producteurs et leurs conseillers. Notre vaste gamme de logiciels comprend des outils logiciels de comptabilité, de gestion de troupeaux laitiers, caprins, ovins, bovins et porcins, de gestion des champs et de gestion des fertilisants.

SIGA est une société privée dont le siège social est situé à Drummondville, au Québec (Canada).



Rejoignez une équipe où il est agréable de travailler. Ce qui nous rend vraiment fiers, c'est que chaque employé est un acteur du développement de l'entreprise et aussi de sa propre évolution ! Rejoignez SIGA pour partager le progrès, cultiver l'ambition et révéler votre talent dans une entreprise où tous prennent plaisir à travailler !

VOS MISSIONS

En tant que coordonnateur aux ventes, nous vous proposons de venir appuyer l'équipe de vendeurs dans les missions de développement de affaires. Vous assurez la prise de contact avec les clients agriculteurs déjà équipés afin de les fidéliser et de leur proposer de nouvelles solutions. Vous recevez et qualifiez les demandes de nouveaux clients avant d'en assurer une prise en charge par les vendeurs.

Au quotidien, vous êtes amené à :

- Prendre les appels entrant au service des ventes
- Répartir et planifier les demandes entrantes aux vendeurs
- Prendre en charges et traiter les demandes commerciales ponctuelles
- Garantir le recouvrement des paiements et gérer les désabonnements
- Assurer les appels de suivi après achat des nouveaux clients
- Assurer la transmission des demandes clients entre le service à la clientèle et les vendeurs

Activités occasionnelles :

- Présence dans les salons agricoles ou autres activités promotionnelles
- Participer à des réunions de vente et à d'autres activités liées à la vente

VOTRE PROFIL

Vous avez une formation ou une expérience significative dans le secteur agricole ou la vente. Vous aimez le contact avec les autres et excellez dans l'art de la persuasion. Vous êtes sensible aux défis. Vous voulez faire une différence dans le monde de l'agriculture, en aidant les agriculteurs à progresser dans leur profession.

Des atouts essentiels :

- Diplôme d'études en agriculture ou en vente
- Doit être très motivé et organisé
- Avoir d'excellentes compétences interpersonnelles et de communication (écrites et orales)
- Le bilinguisme (anglais/français) est un atout

Vous avez un de ces atouts, c'est encore mieux :

- Connaissance de l'informatique, expérience des logiciels CRM et capacité à apprendre de nouveaux logiciels
- L'expérience passée en matière de vente est préférable

VOS ÉVOLUTIONS

La politique RH vous garantit un soutien constant pour vous aider à progresser et à évoluer vers de nouvelles missions en fonction de votre projet. Rejoindre notre entreprise est la garantie d'une formation initiale et continue, d'un plan de carrière personnalisé et d'un management de proximité.

CONDITIONS PROPOSÉES

Poste permanent, à pourvoir dès que possible.

Rémunération : fixe – variable

Avantages : - Allocation de santé – télétravail – activités sociales

Temps plein 8h30 -17h du lundi au jeudi et vendredi 8h30 16h30

Formation : Les deux premières semaines de l'activité sont consacrées à la formation aux outils et à la connaissance des équipes d'entreprises avec lesquelles vous travaillerez fréquemment. Un coaching est mis en place pour vous permettre d'assimiler rapidement les bases du métier.

CANDIDATURE

Pour soumettre votre candidature, envoyez votre CV à Lionel LOTHORE

Par courrier : 1105 rue Hains, Drummondville, J2C 6G6

Par courrier électronique : siga@siga.net

www.siga.net