

Représentant des 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 représentant commercial, nous vous proposons de gérer le développement des affaires. Vous suivrez les clients agriculteurs déjà équipés afin de les fidéliser et de leur proposer de nouvelles solutions. Vous prospecterez de nouveaux clients et les conseillerez dans le choix de l'outil le mieux adapté à leurs besoins. Vous suivrez et développerez les relations avec nos partenaires tels que les coopératives et les cabinets comptables.

Au quotidien, vous êtes amené à :

- Promouvoir, présenter et vendre les logiciels SIGA aux clients existants et potentiels
- Développer de nouvelles relations avec les clients
- Fournir une assistance de base aux clients

Activités occasionnelles :

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

VOTRE PROFIL

Vous avez une formation supérieure ou une expérience significative dans le secteur agricole. 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 supérieures en agriculture
- Doit être mobile, 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 programmes de gestion de la relation client et capacité à apprendre de nouveaux logiciels
- Une expérience de travail à distance est préférable
- 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

Allocation de santé

Avantages : - Ordinateur portable - frais de voyage

Temps plein

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