

Représentant des ventes, Europe

Temps plein | Jour

DATE POSTÉE: 1st Mai 2022

DÉPARTEMENT: Sales

SUPERVISEUR:

À propos de Lavergne

Lavergne réduit la dépendance du monde à l'égard des plastiques vierges. Depuis 1986, Lavergne s'est développé pour offrir une solution circulaire complète en matière de plastique à certaines des plus grandes entreprises du monde, comme HP, Dyson et Keurig. L'entreprise a mis au point des technologies exclusives qui lui permettent de recycler le plastique de post-consommation en résines de plastique de haute qualité qui seront utilisées dans de nouveaux produits (pas d'emballage). Lavergne a une empreinte internationale, avec des opérations de fabrication au Canada, au Vietnam, en Haïti et bientôt en Belgique.

Lavergne vend des résines plastiques recyclées sous forme de granulés aux entreprises de moulage qui fabriquent des produits pour les équipementiers. Au fil des ans, l'entreprise a gagné en notoriété dans l'industrie et est considérée comme un chef de file dans la fabrication de plastique recyclé au Québec et au Canada.

Vue d'ensemble du poste

Responsable de développer des nouveaux marchés pour permettre à Lavergne d'améliorer ses parts de marché en Europe, le Représentant, Europe est le principal moteur de la croissance des revenus sur le continent européen.

A ce titre, il identifie et influence les grandes marques du marché européen en sensibilisant leurs parties prenantes aux valeurs de l'expertise et des produits de Lavergne. Son objectif premier et de concrétiser rapidement un carnet de commande récurrent pour Lavergne.

Plus précisément, ses responsabilités se déclinent comme suit :

Responsabilités

1. Analyser le potentiel du territoire/marché
2. Atteindre les objectifs de vente et les résultats attendus
 - a. Qualifier des clients potentiels aux produits de Lavergne
 - b. Générer et gérer les « leads » en Europe en utilisant notre plateforme de gestion de la relation-client (CRM)
3. Présenter, promouvoir et vendre des produits/services en utilisant des arguments solides aux clients existants et clients potentiels
 - a. Eduquer les clients potentiels sur la valeur de l'offre de Lavergne en ayant recours aux équipes de marketing et de R&D
4. Effectuer une analyse coûts-avantages et des besoins des clients existants/potentiels pour répondre à leurs besoins

5. Etablir, développer et entretenir des relations commerciales positives et efficaces avec les clients actuels et clients potentiels
6. Représenter Lavergne dans des événements de l'industrie, décidés de concert avec l'équipe marketing
7. Accélérer la résolution des problèmes et des plaintes des clients pour maximiser la satisfaction
8. Fournir à la Vice-présidence, Ventes et Marketing des rapports sur les besoins des clients, les problèmes, les intérêts, les activités concurrentielles et le potentiel de nouveaux produits et services.

Exigences/Compétences requises

1. Sens de l'organisation reconnu par ses pairs.
2. Approche centrée sur le client et une obsession de dépasser les attentes des clients.
3. Capacité à travailler de manière autonome ainsi qu'en équipe, dans un environnement au rythme rapide et en évolution rapide.
4. Expérience professionnelle des ventes supérieure et un sens aigu des affaires.
5. Excellentes compétences en écoute active, en communication, en négociation et en présentation.
6. Très motivé et axé sur l'atteinte des objectifs.
7. La connaissance du français et de l'anglais est essentielle. Si unilingue, la connaissance de l'anglais l'est encore plus. La connaissance de toute autre langue majeure parlée en Europe est un atout.

Formation académique et expérience :

1. Cinq ans et plus d'expérience en développement des affaires, que ce soit à partir de comptes existants ou dans le développement de nouveaux comptes en Europe (idéalement en Allemagne, en France et au Royaume-Uni)
2. Expérience de représentation et connaissances techniques dans l'industrie des produits de styrène (PS, ABS) / ou des polymères / ou des plastiques Détenir une formation universitaire en commerce ou tout autre domaine pertinent est un atout

Horaire de travail

Type d'emploi : Temps plein en fonction de la réglementation en vigueur dans le pays de résidence
Supérieur immédiat : Vice-présidence, Ventes et marketing (située à Montréal, Québec)

Lieu de travail et horaire : Sur le territoire européen; résider près de l'usine de Châtelet n'est pas essentiel, bien qu'une présence périodique soit requise.

Voyage : Le titulaire du poste sera appelé à se déplacer régulièrement en Europe; les marchés principaux sont l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France. Toutefois, des visites auprès des mouleurs européens (souvent situés dans les pays de l'Est : Hongrie, République Tchèque, Roumanie) sont à prévoir.

Salaires

Salaire : (A discuter)