

Poste : Représentant des ventes – Responsable de territoire

Emplacement : Rive Sud

Sous la supervision du directeur des ventes

Responsabilités :

Le Représentant des Ventes Responsable de Territoire est chargé de promouvoir et de vendre les produits ou services de l'entreprise dans une zone géographique spécifique. Ce rôle nécessite une connaissance approfondie du marché, une capacité à établir et à entretenir des relations clients, ainsi que des compétences en vente pour atteindre et dépasser les objectifs de vente fixés par l'entreprise.

- Gérer un territoire géographique défini et développer un plan de vente stratégique pour atteindre les objectifs de vente assignés.
- Prospecter de nouveaux clients potentiels dans la région assignée, en identifiant les opportunités de vente et en établissant des relations avec les décideurs clés.
- Entretenir des relations solides avec les clients existants, en fournissant un service clientèle exceptionnel et en répondant à leurs besoins et à leurs préoccupations.
- Présenter et démontrer les produits ou services de l'entreprise de manière convaincante aux clients potentiels, en mettant en avant leurs avantages et leurs caractéristiques uniques.
- Négocier les conditions de vente et conclure des accords avec les clients, en veillant à ce que les objectifs de vente et de rentabilité de l'entreprise soient atteints.
- Suivre les tendances du marché, la concurrence et les besoins des clients dans la région assignée, en fournissant des rapports réguliers sur les activités de vente et les performances du territoire.
- Collaborer avec l'équipe de vente interne et d'autres départements, notamment le marketing et le service clientèle, pour soutenir les initiatives de vente et assurer la satisfaction des clients.
- Participer à des salons professionnels, des foires commerciales et d'autres événements de l'industrie pour promouvoir les produits ou services de l'entreprise et établir des contacts avec de nouveaux clients potentiels.
- Respecter les politiques et les procédures de l'entreprise, ainsi que les normes éthiques élevées dans toutes les activités de vente.

Compétences, habileté et aptitudes recherchées :

Compétences techniques

- Maîtrise du cycle de vente — prospection, qualification, présentation, négociation, conclusion, suivi.
- Connaissance approfondie du marché — tendances, besoins clients, acteurs clés, concurrence.
- Gestion de territoire — planification stratégique, segmentation, priorisation des opportunités.
- Techniques de présentation et démonstration — capacité à mettre en valeur les avantages produits.
- Analyse de performance — suivi des indicateurs, rapports de ventes, prévisions.
- Utilisation d'outils CRM — gestion des comptes, suivi des interactions, pipeline de ventes.
- Compréhension des politiques commerciales — marges, conditions, conformité, éthique.

Habiletés relationnelles

- Création et entretien de relations durables — approche consultative, écoute active, fiabilité.
- Communication persuasive — messages clairs, adaptés aux décideurs et aux différents profils clients.
- Service à la clientèle exemplaire — résolution proactive des préoccupations, suivi rigoureux.
- Collaboration inter équipes — coordination avec marketing, service client, logistique, direction.
- Représentation professionnelle — capacité à incarner la marque lors d'événements et salons.

Aptitudes personnelles et comportementales

- Orientation résultats — motivation à atteindre et dépasser les objectifs.
- Autonomie et organisation — gestion efficace du temps, des déplacements et des priorités.
- Résilience et persévérance — capacité à gérer le rejet, maintenir l'énergie et la constance.
- Adaptabilité — ajustement rapide aux changements de marché, aux nouveaux produits ou stratégies.
- Esprit stratégique — capacité à identifier les opportunités à fort potentiel et à structurer un plan d'action.
- Éthique professionnelle élevée — respect des politiques, intégrité dans toutes les interactions.
- Curiosité commerciale — intérêt pour comprendre les besoins clients et proposer des solutions pertinentes.

Compétences additionnelles souvent recherchées

- Aisance lors d'événements professionnels — réseautage, représentation, prise de parole.
- Capacité à analyser la concurrence — repérer les forces/faiblesses et ajuster le positionnement.
- Gestion de comptes clés — développement stratégique des clients à fort potentiel.
- Compétences en négociation avancée — recherche de solutions gagnant-gagnant tout en protégeant la rentabilité.
- Bilinguisme
- Expérience dans un domaine connexe

Poste : Représentant Service à la clientèle

Emplacement : Longueuil – Hybride (2 -3 jours bureau/semaine)

Responsabilités :

Votre rôle

Sous la supervision de la cheffe d'équipe du département de service à la clientèle, vous serez un acteur clé dans la satisfaction de nos clients en assurant un service professionnel, efficace et personnalisé.

Responsabilités principales

Accueil et assistance :

- Accueillir les clients de manière professionnelle et courtoise, que ce soit par téléphone, par courrier électronique ou en personne.
- Répondre aux questions des clients concernant les produits, les services, les commandes, les factures, les retours et tout autre sujet lié à leur expérience avec l'entreprise.

Gestion des demandes :

- Traiter les demandes des clients de manière rapide et efficace, en suivant les procédures établies par l'entreprise.
- Enregistrer et documenter toutes les interactions avec les clients dans le système de gestion de la relation client (CRM) pour assurer un suivi approprié.

Résolution des problèmes :

- Identifier les problèmes et les préoccupations des clients, puis proposer des solutions adaptées pour résoudre leurs problèmes de manière satisfaisante.
- Collaborer avec d'autres départements, tels que la gestion des produits, la logistique ou la facturation, pour résoudre les problèmes complexes ou les demandes spécifiques des clients.

Vente et promotion :

- Identifier les opportunités de vente croisée et de vente incitative pour promouvoir les produits et les services supplémentaires de l'entreprise.
- Fournir des informations détaillées sur les produits et les promotions en cours pour aider les clients à prendre des décisions d'achat éclairées.

Suivi et fidélisation :

- Suivre les interactions avec les clients pour garantir leur satisfaction continue et établir des relations durables.
- Identifier les clients à risque ou insatisfaits et prendre des mesures proactives pour résoudre leurs problèmes et préserver leur fidélité.

Compétences, habileté et aptitudes recherchées :

- 3 à 5 années d'expérience en service à la clientèle ou ventes internes, idéalement dans le domaine électrique et d'éclairage.
- Excellente communication orale et écrite, sens marqué du service et de l'écoute.
- Professionnalisme, courtoisie et capacité à gérer plusieurs demandes simultanément.
- Aptitude à analyser les situations, résoudre les problèmes et proposer des solutions adaptées.
- Rigueur dans la gestion des dossiers et la saisie des informations dans un CRM.
- Aisance avec les outils informatiques et les environnements numériques.
- Capacité à identifier des opportunités de vente croisée ou incitative.
- Esprit d'équipe, collaboration interservices et attitude orientée solutions.
- Empathie, patience, diplomatie et capacité à gérer des clients insatisfaits.
- Proactivité dans le suivi, la satisfaction et la fidélisation des clients.

Pourquoi travailler chez Contact Delage ?

Nous sommes un leader parmi les agents manufacturiers dans les domaines des solutions électriques, d'éclairage et de contrôle. Nous desservons la province de Québec et la région d'Ottawa. Fort d'une banque de clients prestigieux, nous nous sommes bâti une solide réputation dans les secteurs commerciaux, institutionnels, hospitaliers ainsi que résidentiels et parmi les firmes d'ingénieurs, d'architectes et de designers, les entrepreneurs en électricité, spécialistes en éclairage / contrôle d'éclairage et en domotique. Les manufacturiers que nous représentons sont des chefs de file dans leurs domaines et leurs produits rencontrent les normes de qualités et de performances les plus exigeantes. Nous sommes fiers de notre association avec eux et nous leurs assurons une grande visibilité par l'entremise de notre important réseau de distributeurs électriques. Nos solutions, nos technologies novatrices et notre service de la plus haute qualité font de nous une force de vente incontournable dans le milieu électrique.

Nous sommes fort d'une équipe dynamique composée de professionnels hautement qualifiés. Avec des bureaux à Montréal, Québec et Ottawa ainsi qu'un entrepôt d'une superficie totale de 8,300 pi², nous disposons des plus récentes technologies informatiques afin d'optimiser l'efficacité de notre organisation. Cela nous donne la possibilité de fournir une couverture complète de tous les produits que nous offrons. Ainsi, nos clients sont assurés d'un support hors pair de la part d'une équipe compétente et performante. Notre succès est basé sur des relations d'affaires privilégiées et de qualité avec les entrepreneurs, les distributeurs, les ingénieurs, les consultants ainsi que tous les utilisateurs professionnels de produits électriques.

Faites parvenir votre curriculum vitae au rh@contactdelage.com!

Au plaisir de discuter avec vous bientôt !

L'équipe de Contact Delage

Poste : Représentant€ Contrôle & Éclairage

Emplacement : Rive Nord

Sous la supervision de la directrice d'Éclairage

Responsabilités :

Développement de la clientèle :

- Développer des relations solides avec les clients existants pour comprendre leurs besoins en matière d'éclairage et de systèmes de contrôle, ainsi que pour promouvoir de nouveaux produits et services auprès des distributeurs électriques et les salles de montres en éclairage.

Conseil et vente :

- Conseiller les clients sur les solutions d'éclairage et les systèmes de contrôle adaptés à leurs besoins spécifiques, en tenant compte des considérations techniques, esthétiques et budgétaires.
- Présenter les caractéristiques et avantages des produits et services de l'entreprise de manière claire et persuasive.
- Élaborer des propositions commerciales personnalisées et des démonstrations de produits pour répondre aux besoins des clients et conclure des ventes.

Développement de marché :

- Identifier les tendances du marché dans le domaine de l'éclairage et des systèmes de contrôle, ainsi que les opportunités de croissance et les segments de marché prometteurs.
- Participer à des salons professionnels, des événements de l'industrie et des réseaux professionnels pour promouvoir les produits et services de l'entreprise et développer le réseau de contacts.

Support technique et suivi client :

- Fournir un support technique pré et post-vente aux clients, y compris des conseils sur l'installation, la configuration et l'utilisation des produits.
- Assurer un suivi régulier auprès des clients pour garantir leur satisfaction, résoudre les problèmes éventuels et identifier de nouvelles opportunités de vente.

Collaboration interne :

- Collaborer avec les équipes internes, y compris le service client, le marketing et la gestion des produits, pour coordonner les activités de vente, partager les informations sur le marché et améliorer les processus commerciaux.

Compétences, habileté et aptitudes recherchées :

Compétences techniques

- Connaissance des produits d'éclairage, des technologies DEL, des luminaires architecturaux et commerciaux.
- Compréhension des systèmes de contrôle (gradateurs, capteurs, systèmes intelligents, protocoles comme DALI, DMX, Bluetooth Mesh, etc.).
- Capacité à expliquer des notions techniques de façon simple et accessible.
- Aptitude à offrir un support pré et post-vente : installation, configuration, dépannage de bas



Compétences en vente et développement des affaires

- Solide expérience en vente consultative (identifier les besoins, proposer des solutions adaptées).
- Capacité à développer et entretenir des relations durables avec distributeurs, salles de montre, entrepreneurs, etc.
- Talent pour présenter des produits de manière persuasive et professionnelle.
- Habileté à négocier, conclure des ventes et atteindre les objectifs.
- Capacité à créer des propositions commerciales personnalisées et des démonstrations convaincantes.

Compétences en développement de marché

- Capacité à analyser les tendances du marché et à identifier les opportunités de croissance.
- Aisance à représenter l'entreprise lors de salons professionnels, événements de l'industrie et activités de réseautage.
- Habileté à développer un réseau de contacts solide dans le secteur de l'éclairage et de la distribution électrique.

Compétences en service à la clientèle

- Sens aigu du service client et de la satisfaction continue.
- Capacité à assurer un suivi rigoureux : relances, résolution de problèmes, accompagnement après-vente.
- Approche proactive pour identifier de nouvelles opportunités chez les clients existants.

Compétences analytiques et organisationnelles

- Capacité à comprendre les besoins techniques, esthétiques et budgétaires des clients.
- Excellente gestion du temps, des priorités et du territoire de vente.
- Habileté à documenter les activités de vente et à utiliser un CRM.

Collaboration et communication

- Excellentes compétences en communication orale et écrite (français et anglais, idéalement).
- Capacité à travailler en étroite collaboration avec :
 - o le service client
 - o le marketing
 - o l'équipe projet
- Partage efficace des informations de marché et des besoins clients.

Aptitudes personnelles

- Attitude professionnelle, crédible et orientée solutions.
- Autonomie, sens de l'initiative et motivation à performer.
- Curiosité naturelle pour les nouvelles technologies d'éclairage.
- Résilience, persévérance et capacité à gérer les objections.
- Présence soignée et aisance à interagir avec divers types de clients (techniques, créatifs, commerciaux).

Exigences pratiques

- Disponibilité pour déplacements chez les clients, salles de montre et événements.
- Permis de conduire valide



OFFRE D'EMPLOI

Représentant€ à la spécification de produits

Poste : Représentant€ à la spécification de produits

Emplacement : Grand Montreal – Est du Quebec

Sous la supervision du directeur de la spécification

Responsabilités :

- Soutenir la croissance des ventes en entretenant et développant des relations d'affaires durables auprès de la cliente des cabinets de spécialistes
- Fournir et utiliser l'expertise technique de nos services afin de mieux faire connaître nos produits et augmenter la spécification de ceux-ci sur les projets.
- Organiser des formations pour présenter nos produits, leurs caractéristiques et former techniquement les clients sur les produits existants et les nouveaux produits.
- Être proactif auprès des divers cabinets pour appuyer le nombre de projets commerciaux, institutionnels et industriels sur le territoire en éduquant, collaborant et proposant des solutions appropriées lors de la préconception ou conception des projets.
- Faire du réseautage actif et en présentiel, avec les rédacteurs de devis, concepteurs des cabinets d'architectes et designers, pour augmenter la visibilité de nos produits sur le marché et renforcer la notoriété de notre marque.
- Assurer l'échange d'informations avec nos équipes internes et externes pour faciliter la communication et les ventes finales auprès des installateurs.
- Veiller à la satisfaction de la clientèle afin de contribuer à sa fidélisation et à l'expansion du marché.
- Développer des compétences sur plusieurs produits et à se tenir au courant des tendances.
- Faciliter votre réseautage en participant à des salons professionnels, des conférences et des réunions d'associations.
- Gérer le territoire de manière à maximiser les ventes.

Compétences, habileté et aptitudes recherchées :

1. Compétences techniques

- Compréhension solide des produits (caractéristiques, usages, normes, avantages comparatifs).
- Capacité à vulgariser des notions techniques auprès de différents publics (architectes, designers, rédacteurs de devis, installateurs).
- Aptitude à offrir des formations techniques : démonstrations, ateliers, présentations structurées.
- Veille technologique et sectorielle : tendances du marché, innovations, nouveaux matériaux, normes de construction.

2. Compétences en développement des affaires

- Développement et entretien de relations d'affaires durables avec les cabinets spécialisés.
- Prospection proactive pour augmenter la présence des produits dans les projets commerciaux, institutionnels et industriels.
- Capacité à influencer la spécification des produits dès les phases de préconception et conception.
- Gestion efficace d'un territoire pour maximiser les opportunités et les ventes.

3. Habiletés en communication et présentation

- Excellente communication orale et écrite, adaptée à des professionnels techniques.
- Aisance en présentation devant groupes (formations, conférences, rencontres de cabinets).
- Écoute active pour comprendre les besoins des concepteurs et proposer des solutions pertinentes.
- Capacité à transmettre l'information entre équipes internes et externes (ventes, installateurs, direction).

4. Habiletés relationnelles et réseautage

- Réseautage actif et stratégique auprès d'architectes, designers, ingénieurs, rédacteurs de devis.
- Présence professionnelle dans les salons, conférences et associations.
- Création de liens de confiance et positionnement comme expert-e de référence.
- Orientation client forte, avec souci de satisfaction et fidélisation.

5. Aptitudes commerciales

- Sens aigu des opportunités et capacité à repérer les projets à fort potentiel.
- Approche consultative : comprendre les enjeux, proposer des solutions adaptées, accompagner le client.
- Négociation et influence pour favoriser la spécification des produits.
- Suivi rigoureux des projets jusqu'à la vente finale auprès des installateurs.

6. Aptitudes personnelles et professionnelles

- Autonomie et sens de l'initiative, particulièrement pour la gestion de territoire.
- Organisation et gestion du temps dans un contexte de multiples visites, formations et suivis.
- Curiosité et désir d'apprendre pour maîtriser plusieurs gammes de produits.
- Professionnalisme et crédibilité dans un milieu technique et spécialisé.
- Résilience et persévérance dans un rôle où la relation et la spécification se construisent à long terme.

7. Atouts supplémentaires

- Expérience dans le milieu de l'architecture, du design, de l'ingénierie ou de la construction.
- Connaissance des processus de rédaction de devis et de spécification.
- Maîtrise d'outils de CRM ou de gestion de territoire.
- Bilinguisme



Pourquoi travailler chez Contact Delage ?

Nous sommes un leader parmi les agents manufacturiers dans les domaines des solutions électriques, d'éclairage et de contrôle. Nous desservons la province de Québec et la région d'Ottawa. Fort d'une banque de clients prestigieux, nous nous sommes bâti une solide réputation dans les secteurs commerciaux, institutionnels, hospitaliers ainsi que résidentiels et parmi les firmes d'ingénieurs, d'architectes et de designers, les entrepreneurs en électricité, spécialistes en éclairage / contrôle d'éclairage et en domotique. Les manufacturiers que nous représentons sont des chefs de file dans leurs domaines et leurs produits rencontrent les normes de qualités et de performances les plus exigeantes. Nous sommes fiers de notre association avec eux et nous leurs assurons une grande visibilité par l'entremise de notre important réseau de distributeurs électriques. Nos solutions, nos technologies novatrices et notre service de la plus haute qualité font de nous une force de vente incontournable dans le milieu électrique.

Nous sommes fort d'une équipe dynamique composée de professionnels hautement qualifiés. Avec des bureaux à Montréal, Québec et Ottawa ainsi qu'un entrepôt d'une superficie totale de 8,300 pi², nous disposons des plus récentes technologies informatiques afin d'optimiser l'efficacité de notre organisation. Cela nous donne la possibilité de fournir une couverture complète de tous les produits que nous offrons. Ainsi, nos clients sont assurés d'un support hors pair de la part d'une équipe compétente et performante. Notre succès est basé sur des relations d'affaires privilégiées et de qualité avec les entrepreneurs, les distributeurs, les ingénieurs, les consultants ainsi que tous les utilisateurs professionnels de produits électriques.

Faites parvenir votre curriculum vitae au rh@contactdelage.com!

Au plaisir de discuter avec vous bientôt !

L'équipe de Contact Delage