

Ingénieur de ventes

Une journée
dans la vie
d'un(e)...

SOLUTIONS AMBRA est une firme d'ingénierie des télécommunications établie à Trois-Rivières, à Montréal et au Chili. Toujours à l'affût des nouveautés dans notre domaine, nous sommes la première entreprise canadienne à offrir des solutions LTE privées. De la conception de produits inexistants sur le marché à la mise en place de solutions pour les opérations critiques, l'innovation est au centre de nos intérêts. Solutions Ambra offre un environnement de travail non routinier et des projets variés vous permettant de relever des défis professionnels. Chez Ambra, tu auras...

DES COLLÈGUES DE TRAVAIL EN OR

Notre équipe est formée de gens passionnés qui réussissent à relever tous les défis dans une ambiance de travail harmonieuse. L'excellente communication entre collègues favorise le travail d'équipe et permet d'obtenir un maximum de résultats dans un environnement stimulant.

DES AVANTAGES QUI FONT LA DIFFÉRENCE

Un programme d'assurances collectives (dentaire et médicale), un régime de retraite (jusqu'à 5 % de contribution de l'employeur), accès à la télémédecine, une prime d'activité physique ainsi qu'un programme d'aide aux employés.

DE LA FLEXIBILITÉ

Un horaire de travail flexible, la possibilité de faire du télétravail, beaucoup d'autonomie pour l'employé ainsi que des opportunités de croissance et de perfectionnement hors pair (formation dans tous les domaines).

En tant qu'Ingénieur de ventes, tu supportes l'équipe du développement commercial. Voici à quoi pourrait ressembler une journée type dans la vie d'un Ingénieur de ventes...

- Tu es responsable de fournir des plans marketing et d'opérations commerciales
- Tu contribues aux ventes critiques et aux négociations d'accords-cadres clés.
- Tu soutiens les coordonnateurs de comptes clients et les architectes de système dans le processus d'appels d'offres
- Tu structures les rencontres hebdomadaires de développement commercial
- Tu gères plusieurs ententes commerciales
- Tu définis et mets en œuvre l'évaluation et les prévisions annuelles de performance
- Tu prends en charge la conduite de partenariats stratégiques, le développement de relations personnelles avec nos partenaires, clients et autres décideurs.
- Tu planifies la stratégie pour soutenir les marchés clés, générant un gain de parts de marché
- Tu surveilles l'activité des concurrents avec chaque compte potentiel et existant et t'assures que les stratégies de réponse appropriées sont formulées et mises en œuvre
- Tu examines régulièrement tous les chiffres de vente avec la haute direction et saisis les données de projet et de vente dans le système de base de données approprié
- Tu gères et développes des relations d'affaires avec des partenaires internationaux
- Tu collectes des données et mets en place des actions ciblées pour augmenter les ventes
- Tu effectues le suivi auprès des clients clés situés dans plusieurs pays
- Tu proposes de nouveaux canaux de vente et sources de revenus



ENVOIE TON CV À JOBS@AMBRA.CO

Seuls les candidats et candidates retenus seront contactés. Le genre masculin est utilisé pour alléger le texte.