

Exigences de scolarité

- Diplôme d'études secondaires ou l'équivalent.

Exigences relatives à l'expérience

- Minimum de **cinq (5) années** d'expérience en vente.
- Au moins **deux (2) années** d'expérience dans la vente de produits ou d'équipements destinés au domaine de la podologie (**obligatoire**).
- Connaissance en baropodométrie.
- Connaissance du domaine de la podiatrie au Québec et en Ontario.

Exigences linguistiques

- Excellente maîtrise du français, à l'oral et à l'écrit.

Conditions d'emploi

- **Salaire** : 36,00 \$ CAD de l'heure plus objectifs sur les ventes et commission sur les bénéfices de l'entreprise.
- **Horaire** : 40 heures par semaine, réparties sur 5 jours, à raison de 8 heures par jour.
- **Disponibilité** : Disponible de 7h00 à 20h30 et un (1) fin de semaine par mois en fonction des besoins de l'entreprise.
- **Avantages** : Téléphone et ordinateur fournis par l'entreprise.

Principales responsabilités

Principales responsabilités

- Déterminer les produits à vendre et établir les prix.
- Effectuer la négociation avec les fournisseurs (principalement européens) et développer les partenariats d'affaires.
- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de commercialisation, assurer le travail sur la clientèle existante et le développement de la nouvelle clientèle.
- S'assurer que le suivi de la clientèle est effectué selon les critères de l'entreprise.
- Étudier le marché, déterminer les produits disponibles et évaluer les besoins pour proposer de nouveaux produits appropriés.
- Assurer le développement et le lancement commercial des nouveaux produits avec l'équipe.
- Embauche et gestion de l'équipe de commerciaux terrains.
- Soutenir les commerciaux dans leur mission et les assister éventuellement sur certaines ventes critiques ou auprès d'un client important.
- S'assurer de la réussite des objectifs commerciaux.
- Répondre aux problématiques des clients et apporter la meilleure solution.
- Soutenir le gérant dans le suivi financier (étude des prix, des marges, des revenus, des

budgets...) et la planification.