



## Représentant Technique (Québec)

### À propos de MIURA CANADA Co., Ltd.

Miura Cie, Ltée est un fabricant de chaudières industrielles et un fournisseur de services après-vente de classe mondiale qui s'engage à être le meilleur partenaire pour la fourniture de solutions de chaudières à vapeur. Miura Cie, Ltée a été fondée au Japon et est devenue l'un des plus grands fabricants de chaudières au monde. Miura est reconnue dans le monde entier pour son engagement en faveur de la protection de l'environnement et pour ses conceptions de chaudières innovantes et efficaces. Miura Canada Cie, Ltée s'est établie en 1987 à Brantford, en Ontario, et depuis, nous avons rapidement élargi notre clientèle d'un océan à l'autre.

En tant que membre à part entière de l'équipe Québec, votre mission sera, si vous l'acceptée :

### Principales Responsabilités:

- Mise en place de stratégies régionales pour atteindre les objectifs de croissance des ventes, traitement d'eau et du service de chaudières.
- Agir en tant que consultant en eau et énergie pour tous les produits Miura. En utilisant les informations sur les produits et les meilleures pratiques, conseiller le client sur la manière dont le client peut réduire ses coûts d'exploitation grâce à un meilleur contrôle de ses services, de la manière la plus respectueuse de l'environnement;
- Générer des prospects grâce à des appels / activités en utilisant des stratégies bien définies;
- Au besoin, agir en tant que chef de file technique sur votre territoire, pour un travail conjoint avec les techniciens du service après-vente de Miura pour le dépannage et pour aider à sécuriser de nouvelles affaires;
- Rapports réguliers et reddition de comptes à la direction pour atteindre les objectifs, les indicateurs de performance clés (KPI), etc.
- Créer des propositions, des présentations, des contrats, des calculs, dans le but d'acquérir de nouvelles activités Miura et maintenir celles-ci;
- Soutenir, vendre et travailler en collaboration avec le représentant actuel pour atteindre les objectifs de croissance dans les ventes de chaudières, le service et le traitement de l'eau;
- Mener des activités de vente externes de style consultatif dans votre région dans le but de convertir les clients de chaudières et/ou de service de traitement de l'eau concurrents en chaudières et traitement de l'eau Miura;
- Appliquer et maintenir la même chose pour la clientèle existante actuelle. Recueillir des échantillons d'eau des systèmes des clients potentiels et existants, pour une analyse en laboratoire interne;
- Au besoin, effectuez des activités de vente et d'éducation en équipe avec le département des ventes de Miura, pour aider à sécuriser de nouvelles affaires.
- Assistez et travaillez à des foires commerciales au besoin.
- Organisez et assistez régulièrement à des webinaires.
- Maintenir un pipeline adéquat au sein de **Salesforce** pour atteindre les objectifs de revenus souhaités.
- Participez à toute formation continue de Miura sur les produits, services et techniques.



- Être **membre actif** de l'ASPE et ASHRAE – chapitre Québec et tout autres associations pertinentes aux développements des affaires de l'est du Québec.

#### **Profil recherché:**

- DEC ou BAC en Mécanique du Bâtiment ou autres domaines connexes,
- Préférentiellement localisé dans la région de Québec mais non essentiel.
- 1 à 5 ans d'expérience dans le domaine des ventes externes d'équipements lourds. De préférence dans l'industrie de la vapeur, du traitement de l'eau et / ou de la chimie.
- Aptitude à comprendre et retenir des informations hautement techniques / d'ingénierie sur les chaudières industrielles.
- Antécédents de vente éprouvés en matière de vente B2B et de gestion de grands comptes clients.
- Excellentes compétences interpersonnelles, de communication (orales et écrites) **en français et en anglais**.
- Compétences multitâches exceptionnelles.
- Énergique, enthousiasme, esprit d'entreprise - désir d'atteindre les objectifs de vente.
- La résilience et une solide éthique de travail sont essentielles.
- Connaissance intermédiaire de la suite Microsoft Office.
- De type « chasseur » pour les nouvelles affaires.
- La connaissance de Salesforce est un atout.
- **Détenir un permis de conduire valide et en règle** – nécessite 50 à 70% du temps sur la route avec quelques nuitées à l'extérieur par mois.

#### **Information complémentaires:**

- Salaire selon expérience,
- Avantage sociaux et régime de retraite, programme de bien-être, formation...

Veillez soumettre votre curriculum vitae aux Ressources humaines à [canada-hr@miuraz.com](mailto:canada-hr@miuraz.com)

Miura Canada est un employeur garantissant l'égalité des chances. Veuillez communiquer avec les ressources humaines par téléphone au 519-758-8111 ext. 224 si vous avez besoin de mesures d'adaptation afin de participer pleinement à notre processus de recrutement. Nous remercions tous les candidats de leur intérêt; cependant, seuls les plus qualifiés seront contactés.