



Responsable des ventes – Solutions portables

Ouverture de poste

Introduction

PRAGMA est à la recherche de nouvelles personnes pour se joindre à son équipe!

PRAGMA conçoit, fabrique et distribue des instruments portables et des systèmes intégrés pour le contrôle non-destructif (CND) des matériaux. Nos solutions manuelles et automatisées sont utilisées pour inspecter une large gamme de pièces métalliques et composites afin de vérifier les propriétés et les défauts des matériaux dans des secteurs tels que l'aérospatiale, l'automobile, l'énergie, le pétrole et le gaz. Nous sommes dédiés à constamment innover afin de développer de nouvelles technologies qui permettront de faire avancer le milieu de la fabrication et d'obtenir des procédés de production plus efficaces et sûrs.

PRAGMA offre une suite complète de produits modulaires permettant à ses clients d'obtenir de meilleures mesures, des résultats infiniment plus précis, une traçabilité totale et des outils de communication innovateurs dans Industrie 4.0. PRAGMA apporte une rigueur hors-pair et nos solutions nous permettent d'appliquer les meilleures pratiques présentes au sein du domaine de la métrologie au domaine du CND.

L'équipe PRAGMA est une équipe multidisciplinaire, qualifiée, travaillant avec les dernières technologies robotiques, électroniques et informatiques. PRAGMA vise à engager des personnes sérieuses, compétentes, dynamiques et pragmatiques qui sauront faire preuve d'ingéniosité afin de faire briller l'innovation et ses clients. Vous ferez partie de l'équipe des ventes de la compagnie et participerez activement au développement des affaires de l'entreprise. Si vous désirez contribuer au développement de l'innovation et travailler dans une équipe dynamique sur des projets stimulants et excitants, joignez-vous à nous chez PRAGMA!

Vous aurez à :

- Responsable de la vente des instruments portables UT, PAUT, ECT, ECA, bras CMM, scanners et crawlers, sondes, sabots, accessoires, logiciels ;
- Travailler en équipe avec le gestionnaire de produits ainsi qu'avec le réseau de vendeurs de PRAGMA, ses partenaires stratégiques et ses distributeurs ;
- Voyager 3 à 4 fois par trimestre (passeport obligatoire) ;
- Participer, en collaboration avec les membres de l'équipe corporative, au développement de nouvelles affaires, à la conclusion d'opportunités et à l'exécution de la stratégie commerciale ;
- Rencontrer les clients et potentiels clients afin de bien comprendre leurs besoins et les problématiques auxquelles ils font face et négocier les spécifications des produits ;
- Participer aux activités promotionnelles sur le terrain telles que les démonstrations de produits, participer à des salons et expositions, donner des conférences et des cours de formation ;
- Créer des offres commerciales intéressantes et cohérentes en utilisant les stratégies et techniques de vente établies par l'entreprise permettant de bien différencier nos produits et de bien communiquer notre avantage compétitif ;
- Fournir un support aux clients à distance et/ou sur le terrain pour leurs solutions portables ainsi que soutenir les clients dans l'intégration de nos solutions dans leurs applications ;
- En collaboration avec l'équipe marketing, contribuer développement d'outils marketing ;
- Gérer les relations clients et recueillir et fournir des commentaires des clients ;
- Planifiez de manière proactive des appels de vente avec des clients potentiels communiquer la qualité des produits PRAGMA
- Diriger le plan de vente stratégique et tactique pour convertir les clients aux produits et solutions PRAGMA
- Travailler avec le département du développement des affaires afin de créer et mettre en œuvre un plan de croissance des ventes pour les territoires assignés.

Compétences & Atouts :

- Minimum de 2 ans dans un rôle similaire ;
- Bonne connaissance en UT, PAUT, ECT, ECA et des instruments non destructifs est un atout ;
- Connaissance des marchés CND et des applications CND (fort atout) ;
- Bonne maîtrise du français et anglais (écrit et oral) ;
- Excellentes compétences de communication verbale et écrite ;
- Doit être autonome, motivé et posséder le sens des affaires et leadership .

Égalité des chances :

- PRAGMA considère également les candidats féminins et masculins, selon sa politique décrite au Manuel des Employés.

Les candidats intéressés doivent postuler à info@pragmandt.com en donnant le numéro de poste **#20221224** en référence.