



Gestionnaire de territoire

Description de l'entreprise

Andau Medical est une compagnie canadienne d'appareils médicaux et dentaires à croissance rapide qui vise à fournir au marché dentaire des technologies innovantes et de qualité qui améliorent les résultats pour les patients et l'expérience clinique en donnant des soins exceptionnels aux patients. Chez Andau Medical, nous aidons les cliniciens à améliorer leur ergonomie grâce à des produits innovants tels que des loupes, des lumières, des instruments et des tabourets qui permettent une carrière plus longue et plus saine en dentisterie.

Nous sommes à la recherche de gestionnaires de territoire bilingues ayant de l'expérience et une connaissance du marché dentaire ayant un esprit entrepreneurial. Nos gestionnaires de territoire sont très motivés à soutenir nos clients, à commercialiser nos produits et à collaborer au sein d'une équipe fantastique alors qu'ils bâtissent leur propre entreprise. Nous offrons d'excellentes occasions de croissance et d'apprentissage, en veillant à ce que le travail apporte un but et du plaisir à la vie de notre équipe, tout en assurant un équilibre travail-vie personnelle.

Description du poste

Andau est à la recherche d'un **gestionnaire de territoire bilingue** dynamique et énergique pour l'aider à développer ses gammes de produits et à accroître sa part de marché dans l'industrie des appareils dentaires dans **la grande région de Québec**. Le candidat idéal gèrera efficacement tous les aspects de notre cycle de vente interentreprises – de l'étude de marché initiale à l'établissement continu de relations avec les clients. Vous serez responsable de l'établissement, du maintien et de l'expansion de votre portfolio au sein de votre territoire assigné, en partenariat avec les fonctions d'Andau afin d'accélérer la croissance et d'assurer une expérience client positive. En retour, Andau fournit des campagnes de marketing rigoureuses et une formation continue sur les produits pour soutenir le candidat entrepreneurial idéal, ainsi qu'une structure de commission généreuse avec un potentiel de gain illimité.

Les responsabilités comprennent la recherche active de prospects et leur qualification par le biais de recommandations, de prospection et d'appels à froid auprès de décideurs ciblés ; le maintien de relations de travail positives avec tous les comptes actuels ainsi que des solutions de vente incitative pour accroître la génération de revenus; maintenir une connaissance du contexte actuel de l'industrie et de la concurrence, y compris des concurrents et des produits concurrentiels, et assister et participer à des réunions de vente, à des programmes de formation, à des congrès et à des salons professionnels, selon les directives.

Le candidat idéal possèdera de l'expérience en vente dentaire ou une hygiéniste dentaire de métier qui est bien placée pour chercher de nouvelles affaires et qui est axée sur le service à la clientèle.

Exigences :

- Capacité avérée à diriger et développer des initiatives de marketing et commerce
 - Permis de conduire valide et dossier de conduite impeccable sont indispensables.
 - Expérience antérieure en tant qu'hygiéniste dentaire est un atout
 - Vous avez de bonnes compétences analytiques et de l'expérience avec les logiciels de gestion de la relation client (CRM).
 - Une expérience éprouvée du service à la clientèle et d'excellentes compétences en matière de résolution de problèmes et de conflits.
 - Excellentes compétences interpersonnelles et de communication et expérience de la prise de parole en public et des présentations.
 - Vous travaillez bien seul et en équipe et vous êtes motivé et très autonome.
 - Le poste est doté d'une commission de 100 %, ce qui donne l'occasion d'obtenir des commissions élevées et de se concentrer davantage sur d'autres portfolios de produits et points de remise, si le temps le permet.
- 24-37,5 heures/semaine