



Agent de développement des affaires Hydrogène et gaz naturel renouvelable

Date:	Mars 2020
Département:	Ventes Biogaz
Supérieur hiérarchique:	Directeur des ventes produit Biogaz

L'ENTREPRISE:

Xebec a pour objectif d'accélérer la transition vers une économie propre à faible émission de carbone. Notre technologie utilisant les gaz renouvelables remplace les combustibles fossiles émetteurs de carbone par des solutions d'énergie propre pour l'industrie, les transports, les entreprises gazières et la gestion des déchets. L'économie propre est la plus grande opportunité de toute une vie. Faites votre part et joignez-vous à notre équipe!

LE POSTE:

En raison de la croissance de Xebec Adsorption Inc., une opportunité s'est présentée pour un agent du développement des affaires, de rejoindre l'entreprise en pleine expansion. Le candidat développera des relations avec les principaux clients et créera et mettra en œuvre une stratégie pour en identifier et en cibler de nouveaux. Le candidat doit avoir une expertise dans le domaine du marché de l'hydrogène et du gaz naturel renouvelable, avec des antécédents en matière de ventes et de développement commercial au Québec et au Canada.

LES AVANTAGES:

En plus de faire partie d'une grande équipe, vous jouerez d'un salaire concurrentiel et d'un ensemble complet d'avantages qui comprend les soins médicaux et dentaires, l'assurance invalidité, la formation, des opportunités d'avancement professionnel, un horaire flexible permettant de concilier la vie professionnelle et la vie privée, des activités sociales et plus encore.

RESPONSABILITÉS :

- Responsable du développement et de la fermeture des possibilités de biogaz au Québec tout en contribuant au développement des possibilités ;
- Superviser le processus de vente du début à la fin, évaluer les besoins des clients, programmer les présentations de vente, collecter les informations nécessaires à l'ouverture de nouveaux comptes clients ;
- Participer à l'élaboration des objectifs et des plans de l'entreprise ;
- Effectuer des suivis auprès des clients pour s'assurer qu'ils sont entièrement satisfaits ;
- Utiliser le CRM pour enregistrer efficacement les activités, les prospects et les clients ;
- Créer une excellente première impression à nos prospects et clients en leur offrant une expérience exceptionnelle, le client d'abord ;
- Établir des relations rentables et à long terme avec les clients, et veiller à ce que ces relations soient bien gérées ;
- Coordonner et suivre toutes les tâches et activités de vente sur le marché régional ;
- Gérer le processus de proposition pour les demandes de renseignements ;
- S'assurer que les appels entrants des clients et les demandes par e-mail sont traités de manière organisée, rapide et efficace ;
- Entretenir des réseaux solides avec d'autres acteurs de l'industrie du biogaz afin de développer les connaissances de l'industrie, les contacts et les nouvelles opportunités commerciales ;
- Travailler avec le représentant de Xebec pour gérer l'entonnoir de vente pour tous les projets de valorisation du biogaz ou d'énergie;
- S'engager auprès des clients existants et nouveaux pour promouvoir les solutions de Xebec sur ce marché ;
- Développer un modèle de proposition de valeur pour démontrer les avantages de la solution Xebec et les présenter aux clients ;
- Élaborer des propositions budgétaires et détaillées, les présenter aux clients et assurer le suivi des négociations contractuelles ;
- S'engager dans le développement et le soutien de campagnes de marketing et d'événements pour promouvoir la marque et les produits Xebec ;
- Se réunir toutes les semaines ou toutes les deux semaines pour examiner l'état de l'entonnoir de vente et lancer les étapes de suivi pour faire passer les clients potentiels dans l'entonnoir ;
- Rassembler et fournir des informations sur la concurrence à l'équipe de Xebec afin de bien positionner les produits.

EXIGENCES ET COMPÉTENCES:

Les qualifications suivantes constituent les exigences minimales nécessaires pour ce rôle. Cependant, toute combinaison équivalente d'expérience, d'éducation et de formation fournissant les connaissances, les compétences et les aptitudes nécessaires seraient acceptables:

- Baccalauréat ;
- Au moins 5 ans d'expérience dans la vente B2B ;
- Excellentes compétences en matière de création de relations, de communication et de relations interpersonnelles ;
- Expérience dans les techniques de vente consultative ;
- Expérience dans la gestion d'un territoire de vente géographique et/ou d'une catégorie de produits ;
- Compétences supérieures en communication orale et écrite (français et anglais) ;
- Capacité à lire et à comprendre les dessins techniques et les documents de contact ;
- Bonne gestion de la charge de travail ; doit être capable de gérer plusieurs projets simultanément ;
- Solide capacité d'analyse, bon jugement, forte orientation opérationnelle ;
- Compétences exceptionnelles en matière de service à la clientèle ;
- Capacité à travailler sous pression et à rester calme, à résoudre les problèmes, à être courtois avec les clients et à assumer la responsabilité des résultats.

Envoyer les réponses et curriculum vitae à: careers@xebecinc.com

Xebec Adsorption inc, 730 boulevard Industriel, Blainville (Québec) J7C 3V4 / **+1 450 979 8700**