



COORDONNATEUR VENTES INTERNES ET EXPÉRIENCE CLIENT

Vous souhaitez contribuer à bâtir une entreprise innovante qui développe une technologie d'avant-garde? Vous ne ménagez pas vos efforts pour atteindre les résultats escomptés? Vous êtes autonome, axé sur les résultats et vous voulez prendre en charge un projet des plus prometteurs? Nous sommes actuellement à la recherche d'un **COORDONNATEUR VENTES INTERNES ET EXPÉRIENCE CLIENT** pour nous aider à soutenir la croissance de notre division de développement de produits.

B-TEMIA inc. est une jeune entreprise technologique qui développe et commercialise un appareil avant-gardiste pour améliorer la mobilité et les performances humaines (Human Augmentation Systems), présentant des applications dans les domaines médicaux et commerciaux. B-TEMIA est propriétaire d'une technologie breveté appelée Dermoqueuelette^{MC}. Cette technologie permet à l'utilisateur de bénéficier d'un support mécanique motorisé afin de restaurer, de conserver ou d'augmenter ses capacités en mobilité. B-TEMIA a pour objectif de devenir chef de file dans le domaine en forte croissance des systèmes d'augmentation des performances humaines en bâtissant une équipe de haut niveau, tout en misant sur des pratiques d'excellence et des innovations audacieuses.

VOTRE MANDAT

Vous travaillerez à nos bureaux situés au 4780 rue St-Félix, unité 105 à St-Augustin-De-Desmaures. Sous l'autorité du directeur des ventes, le **coordonnateur ventes internes et expérience client** est responsable du processus complet des ventes canadiennes en plus d'offrir du soutien et du suivi auprès de l'ensemble des clients actuels et futurs de l'entreprise..

Plus particulièrement, vous prendrez en charge les activités suivantes :

- Ventes internes
 - Accueillir les clients potentiels et en assurer le suivi (par téléphone ou par courriels)
 - Cibler les besoins des clients et y répondre
 - Coordonner les évaluations et les périodes d'essai
 - Préparer les soumissions et gérer les transactions de ventes canadiennes
 - Collaborer aux ventes hors Canada avec les distributeurs et les agents de ventes
 - Mettre à jour le site internet de l'entreprise et les pages sur les médias sociaux

- Expérience client
 - Assurer un suivi et coordonner toutes les activités en lien avec les ventes
 - Tenir à jour la base de données des clients
 - Gérer les programmes de garantie et d'entretien
 - Répondre aux besoins du service à la clientèle et du client
 - Résoudre des problèmes liés au service, à la logistique et à la facturation
 - Mettre à jour les données dans l'ERP de l'entreprise

PROFIL RECHERCHÉ

Formation et expérience

- Au moins 5 ans d'expérience à un poste similaire, préférablement dans le domaine des technologies ou des dispositifs médicaux

Connaissances et aptitudes

- Aptitudes à la vente et excellent service à la clientèle
- Être un bon communicateur et être habile en négociation
- Grande facilité d'apprentissage dans un secteur technologique et médical de haut niveau
- Très bonne connaissance des logiciels informatiques courants (Word, Excel, Power Point, Excel)
- Habileté ou facilité d'apprentissage des outils Web
- **Avoir de l'expérience dans un domaine médical ou clinique est un atout**
- Avoir fait la preuve de sa capacité à assumer des tâches variées simultanément et à livrer les résultats attendus, avoir bonne résistance au stress et une grande capacité à gérer les priorités
- Maîtrise du français et de l'anglais, à l'oral comme à l'écrit

Habilités personnelles

- Approche très professionnelle afin de bien représenter l'entreprise
- Motivé par la performance : standards élevés, rapidité, être axé sur les résultats
- Leadership personnel, responsable, auto-critique, autonome et débrouillard
- Bon jugement et bon instinct
- Excellentes relations interpersonnelles et grande facilité à travailler en équipe
- Sens de la contribution au succès collectif
- Souplesse et grande capacité d'adaptation dans un environnement dynamique et en croissance

Si ce poste suscite votre intérêt, veuillez faire parvenir votre candidature à l'adresse à career@b-temia.com.

NOTE : Nous communiquerons uniquement avec les candidats retenus pour une entrevue.

B-Temia Inc. respecte la Loi concernant l'équité en matière d'emploi.