



REPRÉSENTANT(E) DES VENTES

Gamme Nevco | Territoire Québec & provinces Maritimes

À propos de Catsports

Entreprise canadienne établie depuis plus de 40 ans, Catsports est spécialisée dans l'importation et la distribution d'équipements sportifs et récréatifs destinés aux écoles, municipalités, camps, établissements d'enseignement et organisations sportives à travers le pays.

Dans le cadre de la croissance de la gamme Nevco, leader mondial en tableaux indicateurs, affichage LED et solutions de pointage sportif, Catsports souhaite renforcer son équipe avec un(e) représentant(e) des ventes expérimenté(e), orienté(e) développement d'affaires et ventes à cycle long.

Pourquoi choisir Catsports...

- Travailler en étroite collaboration avec les propriétaires et être impliqué dans la stratégie de développement de marché.
- Pour faire partie d'une équipe stable, compétente et bien organisée.
- Parce que Catsports a obtenu la reconnaissance *Employeur Élite* reconnaissant ses excellentes pratiques en gestion des ressources humaines et est accompagné pour les maintenir en place.
- Pour sa culture d'entreprise simple, efficace, professionnelle... et agréable (oui, on travaille sérieusement, mais sans se prendre trop au sérieux)
- Parce que les valeurs de l'entreprise sont le Respect, l'Imputabilité, l'Engagement et l'Entraide.

Le rôle

Relevant de la direction des ventes, le ou la représentant(e) assume l'entière responsabilité du cycle de vente, de la prospection à la conclusion, sur un territoire couvrant le Québec, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard.

Nous recherchons un profil "hunter", capable de créer des opportunités, de structurer des projets complexes et de développer des relations durables avec des clients institutionnels.

Tes principaux défis

- Développer activement le territoire par la prospection et la génération de nouvelles opportunités d'affaires.
- Gérer le cycle complet de vente, incluant l'analyse des besoins, les visites de sites, la préparation de propositions et la négociation des contrats.

- Commercialiser les produits Nevco: tableaux indicateurs, écrans vidéo, systèmes de sonorisation, chronométrage sportif et solutions d'affichage LED.
- Conseiller les clients institutionnels et municipaux selon leurs besoins, budgets et contraintes techniques.
- Collaborer à la préparation des soumissions, épreuves de projets (proofs), modalités contractuelles et échéanciers de livraison.
- Assurer le suivi après-vente et maintenir un haut niveau de satisfaction client.
- Maintenir à jour les activités et opportunités dans le CRM.
- Participer à des salons, congrès et événements de l'industrie, au besoin.

Ton profil

- Adhérer aux valeurs de l'entreprise.
- Expérience significative en vente externe B2B.
- Succès démontré en vente à cycle long.
- Forte aptitude pour la prospection et la négociation.
- Excellentes compétences en communication.
- Autonomie, structure et orientation résultats.
- Bilinguisme français / anglais requis.
- Disponibilité pour déplacements réguliers.
- Permis de conduire valide.

Si tu es une personne reconnue pour sa créativité, son autonomie, sa rigueur, son esprit analytique et son excellent sens de l'humour, nous t'invitons à nous faire parvenir ta candidature !

Conditions de travail

Échelle salariale : 26,63\$ et 35,51\$ plus échelle de commission sur les ventes

Régime d'assurance collective (assurance-médicaments, soins médicaux, assurance voyage, assurance vie, télémédecine, invalidité LT, soins dentaires)

Conciliation travail famille (flexibilité d'horaire, congés personnels bonifiés)

Possibilité de faire du télétravail au besoin, mais le présentiel est encouragé ; trop de plaisir à travailler ensemble!

Horaire d'été : finir à 13h les vendredis en juillet et en août!

Horaire de 40 heures, 5 jours par semaine

Les candidatures seront analysées à partir du 9 juin. Seules les candidatures retenues seront contactées.