



Chargé de projet et au développement (secteur industriel)

Solidement implanté dans son milieu depuis plus de 25 ans, Filtrindustries Ltée élabore des solutions complètes et durables en matière de filtration de procédés dans le secteur industriel.

Avantages

- Allocation annuelle pour des activités sportives ou soins
- Nettoyage de véhicule/an
- Possibilité d'horaire d'été
- Stationnement gratuit
- Équipe et ambiance exceptionnelles et familiales
- Possibilité de relève d'entreprise
- Congés mobiles
- Bureau spacieux et air climatisé
- Salle de détente
- Formation en continue
- Activités sociales
- Bonis de performance
- Rapport de dépenses
- Rapport de kilométrages

Étant en pleine expansion depuis quelques années, l'équipe Filtrindustries Ltée est à la recherche de candidats dynamiques et passionnés, prêt à collaborer au développement de nos activités. Filtrindustries Ltée vous permet de vivre l'aventure d'une carrière dans une entreprise à dimension humaine et innovante.

Sommaire du poste

Les principales fonctions du poste seront de répondre aux demandes de projets et contribuer à l'amélioration du processus d'affaires. Vous aurez à créer et maintenir des

relations d'affaires gagnantes avec les clients en répondant adéquatement à leurs besoins et en offrant un service à valeur ajoutée.

Vous aurez un rôle important au sein de l'équipe en matière de gestion de projets techniques, de gestion de la clientèle et du développement des affaires. Vous aurez également à effectuer de la représentation externe auprès d'industries, d'institutions, firmes professionnelles ainsi que dans les expositions commerciales.

Vous serez en support à l'équipe aux opérations internes.

Principales responsabilités

- Recueillir les paramètres d'application des clients
- Effectuer des présélections d'équipement de filtration ou de filtre sur mesure
- Préparer, rédiger et présenter des offres de service et en effectuer le suivi
- Assister l'entreprise dans l'identification de nouveaux créneaux d'affaires
- Assurer la couverture des comptes existants via la représentation interne (médias sociaux, téléphone, GRC, communication écrite, historiques de ventes) et la représentation externe
- Faire croître la clientèle existante grâce à des suivis réguliers et en explorant avec eux nos services additionnels
- Participer à l'exécution du plan marketing
- Supporter le directeur de compte majeur dans la gestion des projets et des ventes

Exigences

- Bilinguisme (oral et écrit)
- DEC : génie chimique, assainissement de l'eau, génie des eaux, mécanique industriel, génie mécanique, génie industriel, mécanique du bâtiment
- Minimum de 2 ans d'expérience dans des fonctions similaires
- Connaissance du domaine de la vente industrielle ou désir d'évoluer dans celui-ci

Bénéfices

Possibilité de relève d'entreprise d'ici quelques années.

Joignez-vous au succès, il ne s'agit pas d'un travail ordinaire, car chez nous, vous êtes l'artisan de votre propre succès! Nous offrons un excellent potentiel pour votre développement de carrière.

Faites-nous parvenir votre CV et une lettre de présentation à admin@filtrindustries.com.

**Votre travail aura un impact significatif chez nous.
Venez rencontrer votre nouvelle équipe !**