



OFFRE D'EMPLOI (régulier)

Responsable, ventes et planification

Ce que nous avons à offrir

Un horaire flexible de 35 heures par semaine;
Un salaire annuel à partir de 72 428 \$, selon l'expérience;
Des avantages sociaux concurrentiels (REER collectif avec cotisation de l'employeur, assurances, congés payés, vacances payées, etc.);
Des congés payés durant la période des fêtes;
Télémédecine;

et plusieurs extras, tels que :

Café gratuit, cuisine complète, événements et activités du comité social, notamment le party de Noël, le party estival, des cadeaux de reconnaissance, et bien plus...

Principales responsabilités

- Participer à la planification des approvisionnements en matières organiques (intrants) et en digestat (extrants) en étroite collaboration avec le directeur des opérations;
- Assurer un suivi rigoureux des différentes ententes en vigueur avec les nouveaux clients et partenaires;
- Analyser les données de notre registre d'intrants et d'extrants pour produire des rapports et des statistiques pertinents;
- Présenter les analyses et les statistiques aux parties prenantes pour soutenir la prise de décision;
- Planifier les détournements et communiquer avec les personnes et les entreprises concernées;
- Animer des visites et des présentations;
- Servir de point de contact principal pour les clients et les transporteurs, en répondant à leurs questions et en résolvant leurs préoccupations;
- Collaborer à l'élaboration des prix de vente en analysant la composition des matières organiques et les ententes en vigueur.

Exigences d'emploi

- Détenir un diplôme d'études universitaires en administration, gestion des opérations ou dans un domaine équivalent, avec une expérience jugée pertinente pour l'emploi;
- Avoir un minimum de cinq (5) années d'expérience pertinente pour l'emploi;
- Posséder un permis de conduire de classe 5 et une voiture pour des déplacements occasionnels;
- Maîtriser les logiciels de la suite Microsoft Office;
- Avoir des connaissances dans le secteur du traitement des matières organiques (un atout);
- Avoir une expérience en vente interne : capacité à gérer les ventes internes, à entretenir des relations avec les clients existants et à identifier de nouvelles opportunités de vente;
- Avoir des aptitudes en communication : capacité à interagir efficacement avec divers interlocuteurs, à entretenir des relations professionnelles solides et à adapter son discours en fonction de l'audience.

Pour postuler, veuillez faire parvenir votre CV, avant le 1 novembre à 12 h 00, à l'attention de **Joanie Lajoie**,
Coordonnatrice, gestion des ressources humaines avec la mention du titre du poste à : infomrc@margueritedyouville.ca