

PROFIL DE POSTE

Titre du poste:	AGENT(E) DE COMMERCIALISATION
Relève de :	Direction de l’emballage

Fondée en 1975, Axia est une entreprise d’économie sociale qui a pour mission d’offrir des emplois de qualité à des personnes vivant avec des limitations. En créant et en développant des activités commerciales, nous voulons intégrer dans la société active des hommes et des femmes qui ont le désir de participer et de contribuer positivement à leur communauté.

Le soutien et l’accompagnement donnés à nos employés sont la clé de leur réussite et par le fait même de la nôtre. Pour ce faire, Axia Services cherche à bénéficier des compétences de personnes engagées et dédiées à la mission et aux besoins des employés.

Nos valeurs d’accompagnement, d’inclusion, de dignité, d’excellence et de respect sont au cœur de nos actions pour aider plus de 650 employés à se maintenir en emploi.

1. SOMMAIRE DU RÔLE

- Planifier et mettre en œuvres des stratégies de développement de la sous-traitance alimentaire et industrielle en vue de développer, des nouveaux marchés;
- Assurer, maintenir et offrir des services optimaux à nos clients;
- Optimiser l’offre de services de notre département d’emballage;
- Contribuer à enrichir et à actualiser les orientations et les objectifs de l’entreprise dans une approche d’amélioration continue, favorisant ainsi la croissance et la rentabilité de l’organisation;

2. PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

- Mettre en place des stratégies et des actions dans le développement de nouveaux marchés;
- Promouvoir les services de sous-traitance alimentaire et industrielle à travers des stratégies innovantes;
- Conseiller les clients et bien analyser leurs besoins;
- Concevoir des documents de présentation de mise en marché;
- Travailler en étroite collaboration avec la direction de l’emballage;

- Préparer et présenter des devis et recommander les services en fonction des besoins commerciaux des clients et de la capacité des usines;
- Avoir des pratiques innovantes afin d'augmenter les ventes en sous-traitance alimentaire et industrielles;
- Fournir des rapports d'activités;
- Suivre le taux d'utilisation des équipements et calculer la capacité atteinte de chaque équipement ;
- Suivre et améliorer la rentabilité de chaque projet / commande ;
- Participer à l'élaboration des prix et des soumissions pour différents contrats ;
- Suivre et améliorer la rentabilité de chaque projet / commande ;
- Maîtriser les services offerts par l'entreprise et en effectuer la promotion;
- Effectuer de la prospection et analyser la concurrence afin d'être alerte aux nouveautés du marché;
- Établir des fichiers clients;
- Entamer les processus de négociation et participer à la conclusion des contrats de vente en équipe avec la direction;
- Répondre aux besoins de la clientèle et permettre leur fidélisation à l'entreprise ;
- Participer aux rencontres d'équipe;
- Effectuer toutes tâches connexes à la fonction.

3. PROFIL REQUIS

Formation/ Expérience/ Certifications

- Être titulaire d'un diplôme d'études collégiales ou baccalauréat dans un domaine lié à la production, la gestion des opérations, génie industriel ou en administration des affaires ;
- Posséder un minimum de trois (3) années d'expérience dans le domaine de sous-traitance alimentaire ou industrielle.

Connaissances

- Excellente connaissance du français et de l'anglais écrit et parlé
- Bonne connaissance de la suite Microsoft Office ;
- Connaissance des normes de production associées aux certifications GFSI, ISO, et HACCP ;
- Connaissance des entreprises d'économie sociale

4. COMPÉTENCES-CLÉ

Compétences de gestion



Contrôle et suivi



Pensée stratégique

Compétences opérationnelles



Planification et organisation



Communication



Service client - Relation clients-
fournisseur



Prise de décision, jugement et autonomie



Amélioration continue, innovation et
adaptation

5. CONDITIONS D'EMPLOI

- Permis de conduire valide (déplacements réguliers)
- Doit satisfaire aux exigences pénales requises