

Hardt est une entreprise manufacturière spécialisée dans l'industrie alimentaire située dans l'ouest de Montréal. Hardt est une entreprise privée, établie depuis longtemps, qui est rentable et qui a de beaux projets pour l'avenir! Dans notre entreprise, les valeurs suivantes sont établies : communiquer activement, exprimer ses préoccupations et chercher à résoudre les problèmes, travailler en collaboration et avec respect et s'efforcer d'apporter des améliorations continuellement.

Hardt fournit des solutions aux supermarchés ainsi qu'aux magasins à grandes surfaces, et est le fournisseur exclusif de pâtisseries et de réchauds à plus de 90% des grandes surfaces aux États-Unis. Notre entreprise est orientée vers nos clients, ce qui est bien démontré à travers notre mission de *fournir des solutions fiables et qui répondent aux besoins de nos clients*. Hardt est présentement à la recherche d'un(e):

Gestionnaire de comptes

L'objectif du poste de gestionnaire de comptes est d'établir et de maintenir des relations avec différentes chaînes d'alimentation en partageant les connaissances, en offrant un soutien quotidien, en ayant une écoute et une prise de conscience solides des besoins des clients. Une grande partie de ce travail nécessitera également le développement des affaires. Le gestionnaire de comptes devra repérer et rencontrer des clients potentiels et transformer ces pistes en clients. Le gestionnaire de comptes relève de la vice-présidente ventes et marketing.

Principales Responsabilités

- Maintenir et créer des relations quotidiennes avec des chaînes d'alimentation pour les clients anglophones situés à l'extérieur du Québec;
- Discuter et aller rencontrer les clients pour comprendre leurs besoins (produits, services, programmes, etc.) surtout pour les clients anglophones situés à l'extérieur du Québec;
- Travailler avec l'équipe d'analyse du marché pour comprendre où notre équipement pourrait être nécessaire;
- Identifier, prospecter et rencontrer régulièrement des clients potentiels pour les clients anglophones situés à l'extérieur du Québec;
- Communiquer régulièrement avec les acheteurs par téléphone de manière spontanée pour obtenir des rendez-vous afin de vendre de l'équipement Hardt aux acheteurs anglophones situés à l'extérieur du Québec;
- Participer à des salons professionnels pour promouvoir l'entreprise;
- Participer aux prévisions de ventes annuelles;
- Préparer des présentations sur les nouveaux produits;
- Collaborer avec l'équipe pour coordonner les efforts en vue de l'introduction de nouveaux produits auprès des clients;
- Faire le suivi de l'état des commandes et travailler sur des plans d'urgence en cas de problèmes;
- Voyages, avec nuitées (principalement en Amérique du Nord et possiblement certains vols internationaux);
- Vérification et analyse des rapports requis pour chaque compte;
- Informer régulièrement les clients anglophones de l'extérieur du Québec de toute augmentation de prix;
- Maintenir la communication avec les clients potentiels;
- Tenir des réunions de compte régulières (hebdomadaires ou 2 fois par semaine);

- Organiser des rencontres d'information afin de bien cerner les plaintes des clients et/ou les problèmes à résoudre;
- Au besoin, fournir une rétroaction sur les nouveaux produits pendant le développement;
- Identifier de nouvelles catégories d'entreprises, de nouveaux partenaires et de nouvelles occasions, établir des priorités et communiquer avec eux;
- Collaborer avec ses collègues pour développer, exécuter et évaluer de nouveaux plans d'expansion des ventes.

Qualifications

- Excellentes compétences verbales et écrites en anglais pour communiquer quotidiennement avec 99 % des clients anglophones situés à l'extérieur du Québec;
- Être fonctionnel en français (à l'oral et à l'écrit);
- Compétences organisationnelles exceptionnelles, capable de prioriser les tâches et être multitâche.
- Détient un passeport et permis de conduire valides pour les déplacements;
- Solides compétences en Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint, Outlook);
- Minimum de 5 ans d'expérience dans la prise en charge de comptes, principalement aux États-Unis;
- Minimum de 2 ans d'expérience à un poste de développement des affaires
- Doit pouvoir travailler dans un environnement axé sur le travail d'équipe;
- Détenir un baccalauréat est hautement recommandé pour le poste;
- Expérience avec l'équipement ou des produits techniques, un atout.

Conditions de travail

Environnement de bureau. Il sera parfois requis de travailler au-delà des heures régulières pour répondre aux besoins des clients. À l'occasion, un nombre de voyages avec nuitées sera requis. Les heures normales de travail sont de 8h30 à 17h00 - du lundi au vendredi. Le candidat aura un téléphone intelligent fourni par l'entreprise.

Hardt encourage le télétravail lorsque le type de travail le permet jusqu'à un maximum de 3 jours par semaine et un minimum de 2 jours par semaine au bureau. Les membres de l'équipe doivent se coordonner avec leur superviseur pour évaluer ce qui convient et définir les meilleures options qui respectent les besoins et les objectifs des employés et de l'entreprise. Le télétravail deviendra possible lorsque la formation sera complétée.

Les candidats qualifiés peuvent postuler en envoyant leur Curriculum Vitae à l'adresse: hr@hardt.ca avec la mention du titre du poste dans la ligne d'objet. Seuls les CVs envoyés par courriel seront considérés (pas d'appels SVP).

Nous remercions tous les candidats de leur intérêt. Toutefois, seuls les candidats retenus seront contactés.

*Avantages sociaux complets

*Possibilité de bonus (basé sur la performance de l'entreprise et de l'individu)

Hardt souscrit à un programme d'accès à l'égalité en emploi et invite les femmes, les membres des minorités visibles et ethniques, les Autochtones ainsi que les personnes handicapées à présenter leur candidature. Le genre masculin est utilisé uniquement dans le but d'alléger le texte.

Hardt is a food-service equipment manufacturer located in the west-end of Montreal. This long-established, privately-owned organization has been consistently profitable and is planning for future growth. The Organization's values are reflected in its operating principles: communicate actively; voice and seek to resolve concerns; work cooperatively and respectfully and strive for improvements continuously.

Hardt provides solutions to the supermarket and warehouse club industry, and is the exclusive supplier of rotisseries and heated display cases to over 90% of the warehouse clubs in the US. The Company is actively customer-driven as indicated by its mission to provide "Responsive, Reliable Solutions." Hardt is presently seeking a:

Account Manager

The Purpose of the Account Manager position is to build and maintain relationships with chain accounts by sharing knowledge, daily support, and solid listening and awareness of our customer's needs. A large part of this job will also require business development. The Account manager will be asked to identify and meet potential customers and transform those leads into customers. The Account Manager is reporting to the Vice-President Sales and Marketing.

Key Areas of Responsibilities

- Maintain and create relationships with specific chain accounts on a daily basis for anglophone customers located outside of Quebec;
- Discuss, meet and travel to customers to understand their needs (products, services, programs, etc.) on a regular basis for anglophone customers located outside of Quebec;
- Work with market analysis team to understand where our equipment could be needed;
- Identify, prospect and meet potential customers on a regular basis for anglophone customers located outside of Quebec;
- Contact buyers in cold call to get appointments to sell Hardt equipment on a regular basis for anglophone buyers located outside of Quebec;
- Participate in trade shows to promote company;
- Participate in yearly sales projections;
- Prepare presentations on new items;
- Work with the team to coordinate efforts to have new products introduced to customers;
- Track order status and work on contingency plans if problems arise;
- Overnight travel (mainly North America with potential of some international);
- Verification and analysis of required reports by accounts;
- Advise customers of any price increases on a regular basis for anglophone customers located outside of Quebec;
- Maintain information flow with potential customers;
- Hold regular (weekly or bi-weekly) account meetings;
- Help communicate customer complaints/issues to resolve by holding informational sessions;
- When required, provide feedback on new products during development;
- Identify, prioritize and reach out to new business categories, partners and opportunities;
- Work with colleagues to develop, execute and evaluate new plans for expanding sales;

Qualifications

- Exceptional English communication abilities and well-developed professional verbal and written skills to communicate with 99% English speaking customers located outside of Quebec on a daily basis;
- Functional in French (verbal and written);
- Exceptional organizational skills, able to prioritize and multi-task;
- Must be able travel (valid passport & driver's license);
- Strong Microsoft Office skills (Excel, Word, Power Point, Outlook);
- Minimum 5 years of experience in supporting chain accounts, mainly in the USA;
- Minimum 2-3 years of experience in business development role;
- Must be able to work in a strong team oriented environment;
- Having a Bachelor's Degree is highly desired for this position;
- Experience with equipment or technical products will be an asset.

Working Conditions

Office environment. Occasionally required to work beyond regular hours to meet customer needs and involves moderate amount of overnight travel. Regular hours 8:30am to 5:00pm - Monday to Friday. Must carry a company provided smart phone.

Hardt encourages working from home where the type of work permits it at a maximum of 3 days per week and minimum 2 days in the office. Team members should coordinate with their Supervisor to assess what is suitable and define best options that respect both employees' and business needs and deliverables.

Qualified candidates can apply by sending their resume to: hr@hardt.ca with the mention of the job title in the subject line.

We thank all applicants for their interest; however, only qualified candidates will be contacted.

*Complete benefits package offered

*Potential bonus (based on Company performance and individual performance)

Hardt endorses an Equal Employment Opportunity Program and invites women, members of visible and ethnic minorities, Aboriginal people and persons with disabilities to apply. The masculine gender is used solely for the purpose of shortening the text.