



## **Groupe ODOTRACK est en croissance et recherche des personnes dynamiques**

**ODOTRACK** est une entreprise technologique québécoise en constante évolution, qui dessert un marché international. Notre équipe dynamique travaille à développer des solutions toujours plus performantes, combinant technologie et fiscalité pour offrir une solution clé en main. Celle-ci produit vos registres kilométriques et vos rapports fiscaux. Notre solution s'oriente aussi vers la gestion de flottes de véhicules. Le contexte économique actuel favorise l'adoption de nos appareils, et l'entreprise connaît donc une croissance soutenue. Odotrack est à la recherche de personnes dynamiques pour accompagner positivement cette expansion.

### **Représentant (Montréal)**

Vous êtes une personne débrouillarde, autonome, orienté résultat et bon(ne) communicateur(trice) ? En plus, la relation client, le développement d'affaires et le service à la clientèle correspondent à votre expertise, **ce poste est pour vous !**

**Date d'entrée en fonction** : Dès que possible

**Nombre de poste(s) à combler** : 1

**Salaire** : À discuter

**Horaire de travail** : Jour - 40 heures/semaine

**Statut de l'emploi** : Permanent

**Principal lieu de travail** : 3440 Av Francis-Hughes #120, Laval, Québec H7L 5A9

Relevant du directeur des ventes de l'organisation et travaillant en collaboration avec les membres de l'équipe.

#### **Rôles et responsabilités :**

- Agir comme ambassadeur à l'entreprise.
- Identifier et développer de nouvelles opportunités commerciales.
- Maintenir des relations de confiance avec chacun des clients.
- Élaborer des stratégies et des plans de vente
- Présentation à des événements réseautage (salons, conférences, déjeuner d'affaires, etc).
- Étudier et analyser le marché et la compétition
- Travailler en étroite collaboration avec l'ensemble de l'équipe des ventes et les différents départements de l'organisation afin de s'assurer que toutes les exigences des clients sont satisfaites.
- Rédaction d'offres de services et réponse à des appels d'offres.
- Participer à des réunions d'équipe hebdomadaires dans le but d'élaborer des stratégies innovantes et de faire le suivi des objectifs et résultats.

#### **Profil recherché:**

- Détenir un diplôme dans un domaine relié à la vente/représentation
- Expérience en développement d'affaires essentiel
- Minimum de 5 ans d'expérience dans la vente et le développement d'affaires.
- Expérience dans la vente d'un produit technologique, un atout
- Expérience dans le domaine de la fiscalité/comptabilité, un grand atout.
- Expérience dans le domaine automobile, un atout
- Détenir une voiture et un permis de conduire.



- Mentalité entrepreneuriale, bonne gestion des priorités, ambitieux(se), orienté résultat. Travailleur(se) d'équipe. À l'écoute.
- Bilinguisme (Français et anglais) requis

Ce que **nous offrons**:

- Café gratuit
- Stationnement gratuit
- Autonomie
- Horaire flexible
- Salaire et plan de commissionnement avantageux
- Environnement de travail dynamique
- REER – fonds de pension – cotisation employeur
- Assurance collective – 50% payé par l'employeur
- Accès à la télémédecine
- Conseils fiscaux et comptables gratuits.
- Équipement informatique complet fourni
- Cellulaire payé.