

Représentant commercial en matériel d'exploitation forestière

Job ID
39342

9386-3397 Québec inc. (Équipements S.A.F.I.)

VIEW THIS JOB ONLINE: <https://www.firstnationsjob.com/jobs/39342>

LOCATION	DATE POSTED	EXPIRY DATE	
2495 rue Alexis-le-Trotteur, Saguenay, QC Quebec	09-03-2026	05-09-2026	
TYPE OF JOB	SALARY	MIN. EXPERIENCE	MIN. EDUCATION
Full Time	CAD 63100\$/annuel	Experience an asset	No degree, certificate or diploma

Job Details

Titre d'emploi : Représentant commercial en matériel d'exploitation forestière

Conditions d'emploi :

Poste permanent – temps plein 35h/semaine

Horaire : Jour 8h00-17h00

Vacances : 10 jours par année

Langue de travail :

Langue parlée : Français ou Anglais

Langue écrite : Français ou Anglais

Salaire :

Salaire : 63 100\$/annuel

Avantages sociaux :

- N/A

Lieu de travail :

- 2495 rue Alexis-le-Trotteur, Saguenay, (Québec), G7X0E4, Canada

Compétences requises :

- Formation : Un atout

- Expérience professionnelle : expérience dans un domaine connexe (équipement forestier et machinerie), un atout

Candidats visés:

- les peuples autochtones;

Soumettez votre demande

Adresse postale : 2495 rue Alexis-le-Trotteur, Saguenay, (Québec), G7X0E4, Canada

Numéro de téléphone : 418-637-2530

Courrier électronique : michel.a@equipementsafi.com

Le sexe masculin n'est utilisé que pour alléger le texte.

Job Description

Tâches :

- Superviser et coordonner les activités de vente liées au matériel et aux équipements d'exploitation forestière (machinerie, outils spécialisés, pièces et accessoires).
- Conseiller la clientèle (entrepreneurs forestiers, exploitants, entreprises de transformation du bois) quant au choix des équipements les mieux adaptés à leurs besoins opérationnels.
- Présenter les caractéristiques techniques, les avantages et les modalités d'utilisation des produits offerts.
- Élaborer et négocier des offres commerciales, incluant les prix, les modalités de paiement et les conditions de livraison, conformément aux politiques de l'entreprise.
- Assurer le suivi des commandes, de la livraison des équipements et du service après-vente afin de maintenir un haut niveau de satisfaction de la clientèle.
- Développer et maintenir des relations d'affaires durables avec les clients existants et potentiels.
- Participer à l'atteinte des objectifs de vente et au développement du marché régional.
- Effectuer une veille du marché et de la concurrence afin de recommander des stratégies d'amélioration des ventes.
- Collaborer avec l'équipe interne (direction, service technique, logistique) pour assurer une coordination efficace des activités commerciales.
- Préparer des rapports de ventes, des prévisions et des suivis clients pour la direction.
- Participer à des salons commerciaux, foires industrielles ou événements liés au secteur forestier, au besoin.