

## Consultant en ventes équines – Région de Québec et ses environs

Chez Cargill, vous vous connecterez à quelque chose de plus grand que vous et atteindrez vos objectifs les plus ambitieux.

Vous voulez construire un avenir plus fort et plus durable et cultiver votre carrière ? Rejoignez l'équipe mondiale de Cargill, composée de 155 000 employés qui s'engagent à nourrir le monde de manière sûre, responsable et durable. Lorsque vous rejoindrez notre équipe, vous découvrirez que nos activités et produits diversifiés couvrent un large éventail d'industries, de géographies et de disciplines. Peu importe ce que vous voulez accomplir, chez Cargill, vous avez les moyens de donner le meilleur de vous-même. Rejoignez-nous pour créer des liens, atteindre vos objectifs et avoir un impact significatif au niveau mondial.

Ce poste fait partie de l'activité nutrition et santé animale de Cargill, où nous améliorons les vies grâce à une meilleure nutrition. Découvrez comment votre travail peut nourrir le monde et vous aider à vous épanouir dans votre carrière. Nos experts en nutrition animale offrent des produits et des programmes de gestion personnalisés à chaque client.

### ***Aperçu du poste:***

Nous sommes à la recherche d'un conseiller en ventes équines qui est un habile communicateur et un passionné de service à la clientèle pour faire partie de notre équipe. Il sera responsable de bien gérer les demandes des clients, de comprendre leurs besoins et d'atteindre les objectifs de ventes qui lui seront attribués sur le territoire désigné du Québec.

### ***Principales responsabilités:***

Sous la responsabilité du Directeur du développement des affaires, le conseiller en ventes sera responsable des tâches suivantes :

- 45% - Prospection de nouveaux comptes
- 20% - Offrir du service aux comptes clés
- 15% - Suivi régulier auprès des points de ventes et des concessionnaires afin d'assurer une couverture adéquate, une visibilité de la marque et un niveau élevé de collaboration
- 10% - Éduquer/informer le grand public et les experts de l'industrie sur nos produits et services (vétérinaires/maréchaux-ferrants/entraîneurs de chevaux, etc.) (plus de 10% s'il est nécessaire de donner du support au centre de services de consultation)
- 10% - Participer aux réunions et projets régionaux et nationaux

### ***Méthode de travail et discipline requises :***

Le conseiller en ventes devra:

- Travailler sous la supervision du directeur des ventes du Québec afin de promouvoir la marque Purina auprès de clients potentiels et actuels sur un territoire désigné.
- Appliquer avec détermination et discipline les principes de ventes, les outils et les méthodes choisis par le groupe d'affaires.
- Être responsable de la croissance de son territoire.

## **Qualifications**

### **Requises:**

- Expérience (ou intérêt démontré) en ventes, grandes capacités commerciales et de négociation.
- Organisé, attitude professionnelle, disposé à travailler en équipe avec les superviseurs, concessionnaires Purina et clients.
- Autonome et bonnes capacités d'analyse.
- Solide aptitude à communiquer autant avec les clients internes qu'externes.
- Parler couramment en français et en anglais, un atout.

### **Privilégiées:**

- Baccalauréat en science animale, affaires agricoles ou un diplôme connexe à l'agriculture (membre du l'OAQ au Québec)
- Diplôme technique en science animale ou en agronomie
- Toute pertinence reliée à la nutrition animale sera considérée.

\*\* Être un ou une passionnée de la nutrition animale sera un atout considéré.

### **Pour postuler :**

- **Envoyer votre C.V directement à [dominic\\_savaria@cargill.com](mailto:dominic_savaria@cargill.com) (Directeur des ventes Québec)**
- Note : seulement les candidatures retenues seront contactées pour le poste.

Dominic Savaria  
Directeur des ventes pour le groupe Purina Québec