



QUI SOMMES-NOUS/SURVOL DE LA COMPAGNIE

- Fondée au Japon en 1974, Keyence Corporation n'a cessé de se développer pour devenir un acteur majeur **des technologies d'automatisation industrielle**, au service de plus de **300 000 clients dans 110 pays à travers le monde**.
- Keyence s'est développé en un réseau mondial efficace de **240 bureaux de vente directe dans 46 pays**, avec des ventes annuelles de **6 milliards de dollars** et **10,580 employés dans le monde entier**.
- Keyence Canada a été créée en 2004. Nous avons des bureaux à **Mississauga, Montréal et Windsor** et nous recrutons activement pour cultiver davantage les marchés existants afin de poursuivre la croissance de notre entreprise.

Chez KEYENCE, nous subvenons aux besoins d'une large variété de manufactures à l'aide des meilleures technologies d'automatisation au monde. Nous ne nous satisfaisons pas qu'à offrir les meilleures technologies au monde, en effet, nous savons que la clé de notre succès est notre service de vente direct hautement qualifié. L'objectif de KEYENCE est de répondre aux demandes de ses clients de façon la plus professionnelle à travers son service de vente et support technique.

LA PRÉSENTE OPPORTUNITÉ (KEYENCE CANADA - REPRÉSENTANT DES VENTES /DESCRIPTION DU POSTE)

- Le poste de Représentant des ventes techniques chez Keyence Canada est la meilleure occasion pour vous **d'apprendre la vente consultative basée sur les applications**. Nous avons mis en place un programme de formation et de mentorat qui vous permettra d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour réussir.
- Chez Keyence Canada, nos professionnels de la vente travaillent dans **un bureau hautement professionnel** et **au rythme rapide**, en moyenne deux jours par semaine, tandis que trois jours par semaine, ils visitent les fabricants dans un territoire de vente.

Nous nous consultons face à face pour résoudre les applications critiques des clients en matière de contrôle de la qualité, de fiabilité, de recherche ou de conception. Étant donné que les produits Keyence sont des équipements hautement techniques, vous recevrez une formation afin d'approfondir les connaissances des produits et des applications en plus de suivre notre procédé de vente proactif afin d'avoir le succès voulu dans les consultations.

Responsabilités et tâches

- Offrir un service de consultation technique aux clients afin de résoudre leurs applications à l'aide de produit Keyence dans une variété d'industrie.
- Choisir et suggérer la bonne compagnie ou service pour l'implantation de la solution.
- Visiter des clients 3 jours par semaine et vendre des produits et services à une large variété de manufacture.
- Coordonner une stratégie de vente et contribuer à la prospérité du territoire.
- Travailler directement avec les clients pour comprendre leurs opérations commerciales et fournir des consultations en face à face pour ajouter de la valeur à leur organisation par la mise en œuvre des produits KEYENCE.
- Démontrer une flexibilité à s'adapter aux exigences et aux défis des clients.
- Autres tâches ou projets, selon les besoins.



Qualificatifs et requis

- Excellentes compétences en matière de présentation et de communication orale et écrite.
- Baccalauréat. (L'ingénierie est un avantage)
- Capacité d'écouter et de réagir de façon proactive aux questions et aux demandes des clients.
- Orientation vers les objectifs et le travail rigoureux avec le désir d'apporter une contribution mesurable au succès de Keyence Canada.
- Désir de s'améliorer grâce à notre formation intensive, notre mentorat, notre gestion engagée et notre approche de vente proactive et axée sur les processus.
- Volonté de voyager 60 % du temps, y compris la possibilité de déplacements pendant la nuit.
- Doit avoir son propre véhicule et un permis de conduire valide.
- Bilinguisme (français langue maternelle/anglais) pour les postes à Montréal.

Pourquoi travailler chez Keyence?

- Reconnue par Forbes World's Top 100 comme l'entreprise "la plus innovatrice" 8 années de suite.
- Culture de promotion interne, Keyence recrute uniquement des candidats de niveau débutant.
- Rémunération compétitive - Possibilité de rémunération annuelle de 80,000 à 95,000 en année 1
- Couverture santé pour vous et votre famille. Soins médicaux, dentaires et de la vue.
- 2 semaines de vacances
- Période de fermeture payée du 25 décembre au Nouvel An
- Formation PAYANTE (3 mois) et programme de développement.
- Frais de voyage entièrement payés
- Plan de REER collectif après 1 an chez Keyence
- Excellent équilibre entre vie professionnelle et vie privée - mode de travail hybride

Salaire potentiel : \$68,800k Base Salary + Potential \$20K Bonus

Information supplémentaire

Ce poste requiert la capacité de lever et transporter 30-90 livres d'équipement de démonstration du véhicule au client avec ou sans aide. Le candidat devra être en mesure d'aller dans les usines de toutes sortes en termes de propreté, température et/ou bruit. Le candidat devra également suivre les normes de sécurité au bureau comme chez les clients, incluant le port d'équipement de sécurité lorsque nécessaire.

Keyence Canada est un employeur qui offre des opportunités professionnelles égales pour tous sans tenir compte de la race, de la religion, de la couleur de peau, lieu d'origine, descendance, citoyenneté, nationalité, origine ethnique, origine nationale, âge, sexe, enceinte ou non, statu familial, orientation sexuel, identité sexuel, dossier criminel (comme défini dans la législation des droits de la personne), statu de vétéran ou d'enrôlé dans les forces armés, opinion politique, langue parlée, condition sociale, statu civil ou tout autres caractéristiques protégés par la loi. Si, pour une raison ou une autre, vous n'êtes pas capable de compléter l'application en ligne, faire parvenir votre demande par fax au 905-366-1122.