



—ON RECRUTE—  
Technologies Ecofixe



# GESTIONNAIRE AU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

## SECTEUR : MUNICIPAL ET COMMUNAUTÉ NORDIQUE

Vous cherchez une entreprise avec des défis motivants, à la hauteur de votre talent et où vous pourrez contribuer concrètement à faire une différence pour l'environnement ainsi que dans notre société, ce poste est pour vous. Nous sommes actuellement à la recherche d'un gestionnaire en développement des affaires pour accroître notre commercialisation au Canada dans le secteur municipal et les communautés nordiques.

Technologies Ecofixe, est une entreprise dynamique et pleine croissance dans le domaine du traitement biologique des eaux usées. L'entreprise de démarque par son approche qui mise sur le développement durable et la responsabilité sociale. Elle est d'ailleurs certifiée B Corp depuis 2018 à tout récemment été labellisé Solar Impulse.

Technologies Ecofixe est aussi présente à l'internationale avec des projets au Maroc et au Bénin. En plus d'être innovatrice, l'entreprise mise sur son approche environnementale permettant des économies d'énergie et de réduction des GES.

Vous désirez faire partie d'une entreprise qui prône l'innovation et développement durable?  
Communiquer avec nous dès maintenant!

[www.ecofixe.com/carrieres](http://www.ecofixe.com/carrieres) ou encore à [rh@ecofixe.com](mailto:rh@ecofixe.com)

# FONCTIONS ET RESPONSABILITÉS :

- Démarcher des clients potentiels dans le secteur visé (municipalités canadiennes et communautés nordiques);
- Contribuer à faire rayonner l'entreprise et faire connaître ses produits;
- Contribuer au développement du réseau de représentants manufacturiers;
- Analyser les installations actuelles et conseiller les clients selon leurs besoins en matière de traitement des eaux avec le soutien de l'équipe technique;
- Participer aux foires commerciales, aux activités de réseautage dans votre secteur et toutes autres activités commerciales;
- Rencontrer les acteurs du milieu tel que les firmes d'ingénieries;
- Fournir les rapports d'activités, de projets et de ventes;
- Informer votre équipe des spécificités de chaque client afin qu'ils produisent des soumissions répondant aux besoins spécifiques;
- Entretenir des liens d'affaires à long terme avec les clients, avec un excellent suivi et un haut degré de satisfaction.

# COMPÉTENCES RECHERCHÉES :

- Minimum de 5 ans d'expérience en développement des affaires dans le secteur de l'environnement (traitement des eaux usées est un atout important) et dans le secteur municipal;
- Être à l'aise avec la prospection (téléphonique et autres);
- Avoir la capacité de développer un bon réseau de contacts dans le domaine municipal et les communautés nordiques (le posséder serait un atout important);
- Aimez relever des défis, dans un secteur à fort potentiel;
- Excellente gestion du temps et des priorités;
- Capacité d'autonomie;
- Expérience avec les longs cycles de ventes (de 6 mois et plus);
- Unilingue anglophone ou parfaitement bilingue, au parlé et à l'écrit, essentiel;
- Maîtrise des outils informatiques (Microsoft Office, SharePoint, CRM);
- Disponible pour voyager;

# AVANTAGES LIÉS AU POSTE :

- Salaire de base concurrentiel selon l'expérience + commission sur les ventes;
- Bonification en fonction des performances;
- Grande flexibilité pour le télétravail;
- Allocation kilométrique et pour le cellulaire;
- Possibilité de croissance dans l'entreprise.

Vous désirez un emploi mobilisateur, une entreprise possédant des technologies uniques et l'opportunité de vous épanouir dans une équipe multidisciplinaire?

Technologies Ecofixe souhaite que vous prospériez avec elle et elle vous donnera tous les outils nécessaires à votre réussite.

Vous désirez discuter de cette opportunité ou encore nous faire parvenir votre CV, contactez-nous au [rh@ecofixe.com](mailto:rh@ecofixe.com)

