

Territory Manager, Eastern Quebec

Location: Eastern Quebec
Employment Type: Fulltime
Start Date: Immediate

The Kraus Group is one of the largest integrated carpet and flooring manufacturers and distributors in North America with facilities throughout Canada and the USA and is currently recruiting for a Territory Manager to join our team in Eastern Quebec region.

Job Purpose

This position fulfills the role of key contact to customers within their region. The Territory Manager will create and develop sales and manage the customer needs as it they relate to sales. Facilitating communication to all areas within the company is essential in looking after the customer needs.

Duties and Responsibilities

- Plan and organize a customer call schedule
- Promote all products to applicable accounts
- Train retail sales people in customer locations on product knowledge and selling techniques for all products
- Present new products in Product Knowledge seminars to customers
- Identify new selling opportunities for customers
- Update and maintain all samples in customer locations for the merchandising platforms
- Consult with customers on company initiatives and industry updates

Qualifications

- Diploma or Degree in Business Administration, or related experience
- Sales experience in the Floorcovering Industry, considered an asset
- 3-5 years' sales experience in a similar environment
- Bilingual in English and French, both written and oral
- Excellent organizational, problem solving and time management skills with an ability to prioritize and multitask in a time sensitive environment.
- Strong communication and interpersonal skills.
- Must be proactive and demonstrate a business orientated attitude; able to work independently and take initiative and also capable of taking direction successfully
- Have a valid driver's license and be able to travel

To Apply, please send your confidential application to careers@krausflooring.com.

Check out our website at www.krausflooring.com

The Kraus Group of Companies embraces diversity and is committed to creating an inclusive workplace. Our goal is to attract, develop and retain highly talented employees from diverse backgrounds, allowing us to benefit from a wide variety of experiences and perspectives. In accordance with the Ontario Human Rights Code and the Accessibility for Ontarians with Disabilities Act, 2005, accommodation will be provided at any point throughout the hiring process, provided the candidate makes their accommodation need known to Kraus. We welcome application from all qualified persons.

Gérant ou gérante de territoire, Est du Québec

Lieu : Est du Québec

Type d'emploi : à temps plein

Date de début: immédiatement

Kraus Group est l'un des plus grands fabricants et distributeurs intégrés de tapis et de revêtements de sol en Amérique du Nord et possède des installations partout au Canada et aux États-Unis. Notre entreprise recrute actuellement un gérant ou une gérante de territoire qui se joindra à son équipe à Est du Québec région.

Objectif du poste

Dans le cadre de ses fonctions, le gérant ou la gérante de territoire est le principal interlocuteur des clients de sa région. Il ou elle crée et développe les ventes et prend en charge les besoins du client en matière de ventes. Il doit primordiallement faciliter les communications vers tous les secteurs de l'entreprise à la recherche des besoins du client.

Fonctions et responsabilités

- Planifier et organiser un calendrier de visites de la clientèle
- Promouvoir tous les produits dans les comptes
- Former le personnel de vente au détail dans les locaux des clients pour faire connaître les produits et enseigner des techniques de vente de tous les produits
- Présenter les nouveaux produits aux clients dans les séminaires sur la connaissance des produits
- Trouver de nouvelles occasions de vente aux clients
- Mettre à jour et conserver tous les échantillons chez les clients pour les plateformes de marchandisage
- Informer les clients des initiatives de l'entreprise et des nouvelles de l'industrie

Qualifications

- Diplôme ou certificat en administration des affaires ou expérience équivalente
- Expérience en ventes dans l'industrie des revêtements de sol (considérée comme un atout)
- De 3 à 5 ans d'expérience en vente dans un environnement similaire, avec des compétences reconnues en vente et en conclusion de vente
- Bilinguisme, anglais et français, à l'écrit et à l'oral
- Informatique mobile, MS Office, PowerPoint, Word, Excel
- Excellentes aptitudes en organisation, en résolution de problèmes et en gestion du temps avec la capacité de prioriser et de réaliser plusieurs tâches à la fois dans un environnement caractérisé par des contraintes de temps
- Capacité de tenir à jour des bases de données précises sur les contacts et les projets
- Solides aptitudes pour les communications et les relations interpersonnelles
- Être proactif et avoir une attitude axée sur les affaires; autonomie dans l'exécution des tâches et capacité de prendre des initiatives et de suivre des directives
- Posséder un permis de conduire valide et pouvoir voyager

Pour faire une demande, envoyez en toute confidentialité votre candidature à careers@krausflooring.com.

Consultez notre site Web à www.krausflooring.com.

Kraus Group of Companies favorise la diversité et s'engage à créer un environnement de travail inclusif. Notre entreprise a pour objectif d'attirer, de former et de conserver des employés très talentueux provenant de divers horizons, ce qui lui permet de profiter d'une grande diversité d'expériences et de perspectives. Conformément au Code des droits de la personne de l'Ontario et à la Loi sur l'accessibilité pour les personnes handicapées de l'Ontario, 2005, des accommodements seront offerts à toutes les étapes du processus d'embauche pourvu que les candidats fassent connaître leurs besoins à Kraus. Nous acceptons les demandes de toutes les personnes qualifiées.