



RESPONSABLE RÉGIONAL(E) DES VENTES – EST DU CANADA

INNOTEX INC. se spécialise dans les équipements de protection destinés aux services d'incendie et de secours. Les valeurs de l'équipe INNOTEX passent, entre autres, par l'engagement, l'innovation et le travail d'équipe. En tant que leader dans l'industrie des équipements de lutte contre l'incendie, nous sommes fiers d'être le partenaire de confiance de milliers de services d'incendie à travers le monde. Avec des opérations au Canada (Québec) et aux États-Unis (Alabama), notre organisation compte environ 300 employés.

Si vous souhaitez évoluer dans un secteur qui contribue activement à la protection et à la sécurité des communautés, nous avons l'opportunité idéale pour vous! En pleine croissance, nous sommes à la recherche d'un(e) **Responsable régional(e) des ventes – Est du Canada** pour rejoindre notre équipe. Ce poste est en télétravail, avec une résidence préférablement située au Québec.

Territoire couvert : Québec et provinces de l'Atlantique canadien (Nouvelle-Écosse, Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve).

Aperçu du poste:

À titre de Responsable régional(e) des ventes – Est du Canada, vous jouerez un rôle clé dans la croissance des ventes, le développement de relations solides avec les utilisateurs finaux, et le soutien du réseau de distributeurs dans votre territoire. Vous serez responsable de la promotion et de la vente d'équipements de protection individuelle (EPI) destinés aux pompiers et aux premiers répondants, en veillant à la satisfaction client, à la formation sur les produits et à l'expansion du marché. Vous collaborerez étroitement avec l'équipe des ventes ainsi qu'avec le Vice-président des ventes pour mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise.

Vos responsabilités:

- Élaborer et mettre en œuvre des plans de vente stratégiques afin d'atteindre ou de dépasser les objectifs régionaux.
- Identifier, développer et conclure de nouvelles opportunités d'affaires auprès des services d'incendie, EMS et autres agences de premiers répondants.
- Développer, gérer et soutenir les relations avec les distributeurs : formation sur les produits, visites clients conjointes, planification territoriale.
- Effectuer des démonstrations de produits et des présentations auprès des décideurs (Chefs pompiers, responsables des achats, agents de sécurité, etc.).



- Surveiller les activités de la concurrence, les tendances du marché et les commentaires des clients afin d'ajuster les stratégies et maintenir un avantage concurrentiel.
- Représenter l'entreprise lors de salons professionnels, conférences et événements du secteur afin de générer des pistes et accroître la notoriété de la marque.
- Collaborer avec les équipes du marketing, du développement de produits et du service à la clientèle pour harmoniser les activités de terrain avec les objectifs de l'entreprise.
- Rédiger des rapports de ventes, prévisions et analyses de performance à l'intention de la haute direction.
- Assurer la conformité avec les processus d'appels d'offres, les négociations contractuelles et les politiques de tarification.

Votre profil:

- Baccalauréat en administration, marketing ou domaine connexe (ou expérience équivalente)
- Minimum de 10 ans d'expérience en ventes, dont 5 ans idéalement dans les secteurs de la sécurité publique, des services d'incendie ou des EPI
- Expérience en ventes B2B et gestion de réseaux de distribution (atout)
- Bonne connaissance des processus d'appel d'offres municipaux
- Bonne maîtrise des normes NFPA et des processus d'approvisionnement en EPI pour pompiers (atout)
- Solide expérience démontrée en atteinte (ou dépassement) d'objectifs de ventes
- Maîtrise des outils CRM et de la suite Microsoft Office
- Disponibilité pour les déplacements fréquents dans la région assignée et aux États-Unis (passeport valide requis)
- Bilinguisme (français et anglais), à l'oral comme à l'écrit, pour collaborer efficacement avec nos équipes et partenaires anglophones et francophones

Compétences clés:

- Solides compétences interpersonnelles et en leadership, avec capacité à motiver et encadrer
- Excellentes aptitudes en communication, négociation et présentation



- Orientation client marquée et habileté à développer des relations durables
- Compétences éprouvées en planification, organisation et gestion des priorités
- Sens de l'initiative, grande autonomie et souci du détail

Ce que nous offrons:

- Équipe passionnée et engagée
- Horaire flexible et équilibre travail-vie personnelle
- Poste en télétravail
- Salaire concurrentiel avec bonification
- Assurance collective avec services de télémédecine et fonds de pension
- Accès à un programme d'aide aux employés
- Stationnement ou transport en commun gratuit pour notre usine de Montréal
- Formation continue
- Programme de référencement

Si ce poste correspond à vos compétences et aspirations professionnelles, veuillez envoyer votre candidature au service des Ressources humaines à RH@innotexprotection.com.