

LeeddarTech®

OPPORTUNITÉ D'EMPLOI COORDONNATEUR AUX VENTES ET AUX OPÉRATIONS SALES AND OPERATIONS COORDINATOR

À PROPOS DE LEDDARTECH

Fondée à Québec en 2007 et dérivée de l'Institut national d'optique (INO), le plus important centre de recherche canadien en optique et photonique, LeeddarTech® est l'unique fournisseur de solutions de détection basées sur la technologie de mesure par temps de vol Leeddar, permettant de détecter une grande variété d'objets dans différentes conditions.

Partenaire technologique d'une grande flexibilité, LeeddarTech dessert plusieurs marchés distincts. Sa gamme de produits, qui passe des circuits intégrés aux modules de capteurs complets, permet de développer des solutions adaptées et optimisées.

Se joindre à LeeddarTech, c'est participer au succès d'une jeune entreprise dynamique et prometteuse dont les spécialistes cumulent des dizaines d'années d'expérience pertinente dans des domaines de pointe.

LeeddarTech, afin de poursuivre sa croissance, est à la recherche d'un *Coordonnateur aux ventes et aux opérations* pour joindre les rangs de son équipe performante.

LIEU DE TRAVAIL

2740 Rue Einstein
Québec (Québec) G1P 4S4

EN VRAC

1 poste à combler
Salaire à discuter
+ De nombreux avantages

Statut de l'emploi - Permanent
Quart de travail - Jour
Horaire de travail - Temps plein

SOMMAIRE DU POSTE

Le Coordonnateur aux ventes et aux opérations a pour fonction principale de soutenir l'équipe des ventes en agissant comme interface entre l'entreprise et ses clients, tout en coordonnant la logistique interne avec l'équipe de la production.

PLUS SPÉCIFIQUEMENT

- Prendre en charge la relation client dès la réception d'une commande. Faire le pont entre nos différentes plateformes de gestion de commandes (Salesforce CRM, Genius MRP, Dashboard KPI) et agir comme point de contact pour tout client quant aux confirmations de commandes, délais de livraison, modalités de paiement et suivis avec la production
- Répondre aux questions et fournir tous les documents requis aux clients durant le processus de vente (ouverture comptes fournisseur et/ou client, paiements par carte de crédit, ententes de prix spéciales, etc.)
- Assister le vice-président aux ventes dans la préparation des rapports de vente / KPI de performance hebdomadaires ainsi que des rapports trimestriels destinés à la direction et au conseil d'administration
- Assurer un suivi spontané de certaines opportunités de commandes clients pour certains comptes clients maison très ciblés
- Suivi du plan directeur avec le département de la production
- Assister l'équipe des ventes dans la préparation et la gestion des offres et des soumissions
- **Effectuer l'entrée des commandes et faire les suivis logistiques**

NOUS RECHERCHONS UN CANDIDAT AYANT LE PROFIL SUIVANT

EXIGENCES

- DEC dans un domaine pertinent (administration, vente, etc.)
- 2 ans d'expérience dans des tâches similaires
- Bilingue, à l'écrit et à l'oral
- Connaissance des applications informatiques de type MRP
- Connaissance d'une base de données clients (CRM) de type Salesforce
- Expérience au sein d'une équipe de vente, un atout important
- Orienté client, action et résultats
- Organisé et minutieux
- Personnalité positive

CONTACT

Faire parvenir une lettre de présentation et un CV à l'attention de M. Dakx Turcotte par courriel à rh@leddartech.com.

Seuls les candidats retenus seront contactés.

ENEZ JOINDRE UNE ÉQUIPE PERFORMANTE ET UN CHEF DE FILE EN HAUTE TECHNOLOGIE!