



L'imagerie infrarouge innovante.

Telops Inc., fondée en 2000 et située dans la ville de Québec, au Canada, est une entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication des imageurs hyperspectraux et des caméras infrarouges hautes performances pour les secteurs de la défense ainsi que de la recherche universitaire et industrielle. Telops Inc. offre aussi des services de recherche & développement (R&D) en technologie de systèmes optiques afin de répondre aux besoins spécifiques de sa clientèle, et ce, dans plusieurs parties du monde (Amérique du Nord, Europe, Asie, Moyen-Orient, etc.). Vivant actuellement une croissance, nous sommes présentement à la recherche de :

## **Représentant(e) au développement des affaires**

Poste permanent à temps plein (37,5 heures) – Ville de Québec

Sous l'autorité directe du Directeur des ventes, le titulaire assurera un rôle important au sein de l'équipe. Son rôle comprendra la qualification de nouvelles opportunités commerciales et l'évaluation des besoins des clients. Il doit être axé sur les solutions, offrir un excellent service client et être en mesure de conclure des dossiers de vente.

Plus précisément, le titulaire devra notamment :

- Identifier et solliciter les clients non utilisateurs des produits et des services de Telops et effectuer la promotion de ceux-ci.
- Qualifier de nouvelles occasions d'affaires auprès de nouveaux clients potentiels cibles en définissant et en évaluant leurs besoins et en leur développant des propositions d'affaires personnalisées.
- Organiser, préparer, représenter et/ou effectuer des visites de présentation des produits et services de Telops à de nouveaux clients ou lors d'événements commerciaux.
- En collaboration avec l'équipe technique, compléter l'ensemble de la documentation nécessaire aux propositions d'affaires tout en s'assurant de répondre aux besoins et exigences des clients.
- S'assurer que les propositions d'affaires soient en conformité avec les critères commerciaux de Telops, soumettre les comptes de frais, fournir les pièces justificatives, etc.
- Participer à l'élaboration et à l'exécution du plan de ventes.
- Identifier les clients potentiels, les concurrents et leur position respective sur le marché.
- Assurer une veille stratégique sur le territoire et les activités des concurrents directs de Telops.
- Développer et entretenir des relations de confiance avec l'ensemble du réseau de clients actuels de Telops.
- Assurer le service à la clientèle et effectuer le suivi des services offerts avec celle-ci.
- Assurer un suivi continu auprès des clients à la suite des présentations ou des visites ainsi que tout au long des projets.
- Analyser avec les clients les résultats engendrés et proposer des recommandations pertinentes.

Nous sollicitons plus particulièrement la candidature de passionnés démontrant des aptitudes à travailler d'une façon autonome, de l'ouverture d'esprit, un fort sens des responsabilités, de l'organisation, de débrouillardise. De plus, le candidat doit démontrer une maturité professionnelle et une confiance en soi. Finalement, il doit être en mesure de mettre en évidence une habitude propre pour la documentation de ses travaux ainsi qu'une préoccupation constante pour l'exactitude et la précision.

Des critères exigibles sont aussi requis, tels que :

- Un diplôme en génie, une maîtrise ou un doctorat dans une discipline pertinente;
- Un minimum de cinq (5) années dans une fonction de vente technique similaire;
- Une bonne maîtrise de outils et logiciels informatiques : Suite Microsoft Office, etc.;
- Le bilinguisme - Français & Anglais (9/10) – Oral/Écrit;
- Être disponible à voyager à l'extérieur du pays (35%)
- Être éligible à l'obtention d'une cote de sécurité du gouvernement canadien (niveau secret).

Afin de soumettre votre candidature, veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae ainsi qu'une lettre de motivation à l'adresse suivante : [cv@telops.com](mailto:cv@telops.com)

*Note : Dans le présent document, le genre masculin est utilisé comme générique, dans le seul but de ne pas alourdir le texte.*