

## Poste à pourvoir

### Sommaire du poste

Sous la supervision du Directeur du développement des affaires - Amériques, l'ingénieur aux ventes sera responsable de superviser le développement et la croissance de nouvelles entreprises rentables pour la vente de poudres pour le surfaçage, la fabrication additive et les autres industries. Le titulaire du poste assurera la croissance des ventes via la gestion de ses activités de développement des affaires et s'assurera que les objectifs sont atteints selon la stratégie organisationnelle.

### TÂCHES ET RESPONSABILITÉS

- Développement et suivi des affaires pour l'Amérique du Nord (marchés actuels et nouveaux) ;
- Produire un reporting juste et dans les temps impartis par la société;
- Mettre à jour régulièrement tous les outils de suivi des ventes et de développement des affaires (CRM, ERP, Études de Marchés, Initiatives commerciales stratégiques...).
- Assurer une promotion pertinente et efficace;
- Soutenir et aider à mettre en place des améliorations opérationnelles ;
- Préparer, présenter et atteindre les budgets de ventes ;
- Maintenir et développer la culture organisationnelle de Tekna, ses valeurs et sa réputation auprès des marchés ainsi qu'avec ses employés, clients et fournisseurs.
- Faire preuve de proactivité et force de proposition face aux défis ou problèmes potentiellement rencontrés.
- Être garant en tout temps de l'excellence client (service, délais, disponibilité, réactivité).

### EXIGENCES

- BAC ou maîtrise en génie physique, chimique, mécanique ou autre domaine connexe ;
- Connaissance et expérience en matériaux et l'industrie des poudres (un atout) ;
- Personne autonome, organisée, motivée et orientée sur les résultats ;
- Est en mesure de bâtir des relations d'affaires solides ;
- Excellentes aptitudes interpersonnelles, en communication et en résolution de problèmes ;
- Démontre un leadership positif et un bon esprit d'équipe ;
- Excellente capacité à travailler dans une structure en constante évolution ;
- Bonnes connaissances avec OS et MS Office ;
- Maîtrise de l'anglais (indispensable) et du français (un atout) ;
- Capacité à voyager (Amérique du Nord) plus de 50% du temps.

### CONDITIONS DE TRAVAIL



Poste permanent, 40h/semaine



Salaires compétitifs et nombreux avantages sociaux



Compagnie dynamique en pleine croissance offrant des possibilités d'avancement

### NOUS JOINDRE



819-820-2204  
Poste : 206 ou 236



[ressources.humaines@tekna.com](mailto:ressources.humaines@tekna.com)



TEKNA SYSTÈMES PLASMA INC.  
2935 BOUL. INDUSTRIEL,  
SHERBROOKE, (QUÉBEC), J1L 2T9



[www.tekna.com](http://www.tekna.com)

### À PROPOS DE TEKNA

Tekna est une société de haute technologie qui œuvre auprès d'une clientèle de classe mondiale dans les marchés de l'aéronautique, du biomédical et de la micro-électronique. L'entreprise a son siège social à Sherbrooke (Québec) ainsi que des filiales en Europe et en Asie. Tekna est spécialisée dans le développement, la fabrication et la vente de poudres métalliques et de systèmes plasma intégrés. Nos poudres métalliques de qualité supérieure sont principalement destinées au marché florissant de la fabrication additive (impression 3D).