



KEENAN Directeur Commercial

À PROPOS DE KEENAN

Notre vision est de devenir un leader en solutions agricoles étiques et rentables. Le cœur de cette vision est d'amener la productivité et les résultats à la ferme en maximisant l'efficacité de l'alimentation. Notre responsabilité dépasse la porte de la ferme. Nous sommes conscients de notre rôle dans la chaîne de valeur alimentaire et nous sommes engagés à créer des partenariats et des avantages puissants dans l'ensemble de l'industrie alimentaire. Ceux-ci incluent une plus grande cohérence pour les producteurs pour produire des produits de meilleure qualité pour les consommateurs.

Nous cherchons constamment à apporter de nouvelles solutions à nos clients et à réfléchir à nos pratiques de travail. Nous encourageons activement la créativité, l'innovation et les nouvelles idées, tant en termes de développement que de nouveaux produits.

POURQUOI KEENAN?

KEENAN sont une société mondiale très progressive et ambitieuse avec des plans pour l'innovation continue des produits, une nouvelle croissance du marché et une amélioration de la performance pour tous nos clients. Nous employons plus de 250 personnes dans le monde entier dans divers domaines, y compris la fabrication, les services à la clientèle, les ventes, l'alimentation animale pour n'en nommer que quelques-uns.

Chez KEENAN, nous nous efforçons de créer un environnement de travail agréable tout en étant stimulant et gratifiant. Nous écoutons les points de vue de l'autre et travaillons ensemble pour répondre aux besoins de nos clients et pour faire de KEENAN un excellent endroit pour travailler.

Exigences du candidat:

- Diplôme Agricole.
- Bonne compréhension de l'élevage laitier et de la production bovine.
- Intérêt marqué pour la machinerie agricole.
- Du succès antérieur en vente dans ce secteur, idéalement directement à la ferme.
- Excellentes capacités de communication.
- Organisé, enthousiaste et motivé.
- Détermination, résilience, désir de gagner.
- Attitude positive et capacité à travailler de façon autonome.
- Dynamisme, la confiance et la flexibilité sont essentiels.
- Connaissances informatiques avec des compétences informatiques à jour.
- Le candidat doit être bilingue français et anglais.

Le Rôle

- Vente directe des mélangeuses KEENAN aux éleveurs.
- Travailler en coopération avec les directeurs des ventes de Alltech/Masterfeeds.

- Construire des relations avec les concessionnaires de machines, les points de service et les fournisseurs de financement d'actifs.
- Former ou soutenir de nouvelles chaînes commerciales développées.
- Contribuer au développement et à la mise en œuvre de plan de marketing local.
- Générer des références à partir de la base de clientèle et du réseau.
- Utiliser le système de gestion CRM et Sales Pipeline.
- Prévisions exactes des ventes pour assurer une planification valide et efficace et des stocks.
- Assurer l'exactitude de la commande et soutenir le bureau avec la collecte des paiements.
- La principale mesure du succès sera la réalisation des objectifs mensuels de vente.
- Des déplacements importants au Canada seront nécessaires. En outre, il y aura un certain niveau de voyage international.