

## National Sales Manager – Underground, Industrial, and Concrete Technology (Québec Location)

### About Us:

CanCrete Equipment Ltd. headquartered in Mississauga, is a leading supplier of parts and equipment for Canada's concrete pumping market. We offer solutions to the concrete industry, be it through new equipment, used equipment, rentals, parts, service, or simply providing advice when needed.

### The Role:

Identify customer needs and understand the specific requirements of clients to recommend suitable equipment. Leveraging product knowledge, CanCrete's sales team is knowledgeable about the features, benefits, and applications of the equipment they represent. Building strong relationships with customers and partnering with our after-sales support team ensures customer satisfaction and addresses any issues with the equipment, maintaining a positive customer experience.

### Key Responsibilities:

- Equipment Sales (New, Used)
  - Concrete pumping equipment supporting residential, commercial, and industrial applications, mining, underground shotcreting
  - Pumping equipment for high density solid transportation, including dewatering, tailing transport, backfilling, organic waste
- Establish, develop and maintain business relationships with current customers and prospective customers to generate new business for CanCrete's products/services
- Travel the designated territory while making sales calls to CanCrete current customers, competitor users and potential buyers
- Monitor competition within assigned region
- Equipment In-Servicing Support
- Research sources for developing prospective customers and for information to determine their potential
- Knowledge of product applications, technical services, market conditions, competitive activities, advertising and promotional trends
- Develop clear and effectively written proposals/quotations for current and prospective customers
- Keeps management informed by submitting activity and results reports, such as daily call reports, monthly sales call participation, and annual sales analyses

#### TORONTO | HQ

1810 Meyerside Drive  
Mississauga, ON L5T 1B4  
P. 416-749-2843

#### ORANGEVILLE

150 Centennial Road  
Orangeville, ON L9W 5K2  
P. 519.942.8844

#### MONTREAL

1855 Rue Cunard  
Laval, QC H7S 2C7  
P. 514.884.0076

#### VANCOUVER

13885 115 Ave. Unit 7 & 8  
Surrey, BC V3R 0R8  
P. 604.262.1813

- Work effectively with internal support departments (Parts, Shipping/Receiving, Warranty, Maintenance, and Accounting) to achieve sales for new and existing customers
- Maintain productive business relationships with suppliers
- File proper sales reporting to suppliers as required
- Mentor young professionals and direct reports
- Participate and coordination of trade shows and conventions

## **Qualifications:**

- 5+ years' experience in the Construction/Concrete sector.
- Post-secondary degree in business, sales, and/or engineering an asset or an additional 5 years of industry specific experience
- Demonstrated aptitude for problem-solving; ability to determine solutions for customers (consultative sales approach).
- Must be results-orientated and able to work both independently and within a team environment. Must possess excellent verbal and written communication skills.
- Proficiency in using Microsoft Office Suite applications
- Experience with Salesforce and SAP an asset
- Valid driver's license

## **What We Offer:**

- CanCrete Equipment Ltd. offers a competitive salary, a company sponsored pension matching program, a complete benefits package and great career advancement opportunities. The chosen candidate will have a seat at the decision-making table for a high growth company and ability to make a difference in the direction of CanCrete. Hands on training will be provided.
- CanCrete values diversity and the contribution of all team members through regular performance reviews, career planning, lunches, BBQ's, and gift cards.
- CanCrete is committed to an inclusive workplace that values and promotes diversity. We believe that our workplace should reflect the communities we serve, and we strive to build and nurture a culture where employees feel empowered and valued.

**Location:** Laval, Québec

## Directeur national des ventes - Technologie souterraine, industrielle et du béton

### Description du rôle :

Identifier les besoins des clients et comprendre les exigences spécifiques des clients afin de recommander l'équipement approprié. Grâce à sa connaissance des produits, l'équipe des ventes de CanCrete connaît les caractéristiques, les avantages et les applications de l'équipement qu'elle représente. Établir des relations solides avec les clients et collaborer avec notre équipe de soutien après-vente afin d'assurer la satisfaction du client et de régler tout problème lié à l'équipement, ce qui permet de maintenir une expérience positive pour le client.

### Fonctions/Responsabilités :

- Vente de matériel (neuf, d'occasion)
  - Équipement de pompage du béton pour les applications résidentielles, commerciales et industrielles, l'exploitation minière, le creusage souterrain.
  - Matériel de pompage pour le transport de solides à haute densité, y compris l'assèchement, le transport de résidus, le remblayage, les déchets organiques.
- Établir, développer et maintenir des relations d'affaires avec les clients actuels et les clients potentiels afin de générer de nouvelles affaires pour les produits/services de CanCrete.
- Se déplacer sur le territoire désigné pour effectuer des appels de vente auprès des clients actuels de CanCrete, des utilisateurs concurrents et des acheteurs potentiels.
- Surveiller la concurrence dans la région désignée.
- Soutien à l'entretien de l'équipement
- Recherche de sources de développement de clients potentiels et d'informations pour déterminer leur potentiel
- Connaissance des applications des produits, des services techniques, des conditions du marché, des activités concurrentielles, des tendances en matière de publicité et de promotion.
- Élaborer des propositions/devis clairs et efficaces pour les clients actuels et potentiels.
- Tenir la direction informée en lui soumettant des rapports d'activité et de résultats, tels que des rapports d'appels quotidiens, la participation à des appels de vente mensuels et des analyses de vente annuelles.
- Travailler efficacement avec les services d'assistance internes (pièces détachées, expédition/réception, garantie, maintenance et comptabilité) afin de réaliser des ventes pour les clients nouveaux et existants.
- Entretenir des relations commerciales productives avec les fournisseurs
- Remplir les rapports de vente appropriés à l'intention des fournisseurs, le cas échéant

- Encadrer les jeunes professionnels et les subordonnés directs
- Participer et coordonner les salons professionnels et les conventions

### **Qualifications :**

- Plus de 5 ans d'expérience dans le secteur de la construction/béton.
- Un diplôme d'études supérieures en commerce, vente et/ou ingénierie est un atout ou 5 années supplémentaires d'expérience spécifique à l'industrie.
- Aptitude avérée à résoudre les problèmes ; capacité à trouver des solutions pour les clients (approche de vente consultative).
- Être orienté vers les résultats et capable de travailler à la fois de manière indépendante et dans un environnement d'équipe. Il doit posséder d'excellentes aptitudes à la communication orale et écrite.
- Maîtrise des applications de la suite Microsoft Office
- Une expérience de Salesforce et de SAP est un atout.
- Permis de conduire valide

### **Ce que nous offrons :**

- CanCrete Equipment Ltd. offre un salaire concurrentiel, un programme d'équivalence de pension parrainé par l'entreprise, un ensemble complet d'avantages sociaux et d'excellentes possibilités d'avancement professionnel. Le candidat choisi aura un siège à la table des décisions d'une entreprise à forte croissance et la possibilité de faire une différence dans l'orientation de CanCrete. Une formation pratique sera fournie.
- CanCrete valorise la diversité et la contribution de tous les membres de l'équipe par le biais d'évaluations régulières des performances, d'un plan de carrière, de déjeuners, de barbecues et de cartes-cadeaux.
- CanCrete s'engage à offrir un milieu de travail inclusif qui valorise et promeut la diversité. Nous pensons que notre lieu de travail doit refléter les communautés que nous servons, et nous nous efforçons de construire et d'entretenir une culture où les employés se sentent responsabilisés et valorisés.

**Lieu de travail:** Laval, Québec