Position:
Equipment Sales Specialist

Location:
Ontario (Remote/Hybrid)

About CanCrete:
Founded in 2013, CanCrete Equipment Ltd. is the exclusive Putzmeister dealer in Canada and a leading provider of concrete pumping equipment, parts, and specialized service support. Serving the Canadian concrete industry, CanCrete operates as a comprehensive pumping solutions and support centre, delivering equipment, parts, technical service, and expert advice tailored to customer needs.

With deep industry experience and a strong understanding of the operational challenges facing concrete professionals, CanCrete is built on long-term, mutually beneficial customer relationships. Our reputation is grounded in high-quality, well-researched products, dependable service, and knowledgeable technical support – ensuring our customers have the solutions they need to succeed.

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.

Responsibilities:
- Construction Equipment Sales and Rentals (New, Used)
    - Small line concrete pumping equipment supporting concrete, grouting, underlayment, fireproofing, and mixers, and other
    - Small line concrete finishing tools
        - Strong understanding of product features, benefits and applications
        - Proven ability to identify customer's needs and recommend solutions
- 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

- Keep management informed by submitting activity and results reports, such as daily call reports, monthly sales call participation, and annual sales analyses
- 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
- Participate in trade shows and conventions

Qualifications:

- 2+ years' field experience in the Construction/Concrete sector.
- Bilingual French and English is required.
- Experience understanding and interpreting mechanical systems, schematics, and technical drawings.
- Experience diagnosing and troubleshooting mechanical issues using logical reasoning and hands-on investigation.
- Sales experience, preferably in construction related equipment
- 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
- Willingness to travel for client meetings, trade shows and product demonstrations
- 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 equipment training (on/off job site, and OEM) will be provided.

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.

Poste :

Spécialiste des ventes d'équipement

Lieu :

Ontario (À distance/Hybride)

À propos de CanCrete :

Fondée en 2013, CanCrete Equipment Ltd. est le distributeur exclusif de Putzmeister au Canada et l'un des principaux fournisseurs d'équipement de pompage de béton, de pièces de rechange et de services d'assistance spécialisés. Au service de l'industrie canadienne du béton, CanCrete agit à titre de centre complet de solutions de pompage et de soutien, offrant de l'équipement, des pièces, un service technique et des conseils d'experts adaptés aux besoins des clients.

Forte d'une vaste expérience dans le secteur et d'une solide compréhension des défis opérationnels auxquels font face les professionnels du béton, CanCrete s'appuie sur des relations à long terme et mutuellement avantageuses avec ses clients. Notre réputation repose sur des produits de haute qualité et bien étudiés, un service fiable et un soutien technique compétent – garantissant ainsi à nos clients les solutions dont ils ont besoin pour réussir.

Rôle :

Cerner les besoins des clients et comprendre leurs exigences spécifiques afin de recommander l'équipement approprié. Grâce à sa connaissance approfondie des produits, l'équipe de vente de CanCrete maîtrise parfaitement 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 garantit la satisfaction de la clientèle et permet de résoudre tout problème lié à l'équipement, assurant ainsi une expérience client positive.

Responsabilités :

- Vente et location de matériel de construction (neuf et d'occasion) en Ontario
    - Petit équipement de pompage du béton destiné au bétonnage, au coulis, aux sous-couches, à l'ignifugation, ainsi que des malaxeurs et autres
    - Outils de finition pour béton (gamme légère)
        - Excellente compréhension des caractéristiques, des avantages et des applications des produits
        - Capacité avérée à cerner les besoins des clients et à recommander des solutions
- Établir, développer et entretenir des relations d'affaires avec les clients actuels et les clients potentiels afin de générer de nouvelles affaires pour les produits et services de CanCrete
- Se déplacer sur le territoire désigné pour effectuer des visites de vente auprès des clients actuels de CanCrete, des utilisateurs de produits concurrents et des acheteurs potentiels
- Surveiller la concurrence au sein de la région assignée
- Soutien à la mise en service de l'équipement

- Rechercher des sources permettant de développer une clientèle potentielle et d'obtenir des renseignements afin d'évaluer leur potentiel
- Connaissance des applications des produits, des services techniques, des conditions du marché, des activités de la concurrence, ainsi que des tendances en matière de publicité et de promotion
- Rédiger des propositions et des soumissions claires et efficaces à l'intention des clients actuels et potentiels
- Tenir la direction informée en soumettant des rapports d'activité et de résultats, tels que des rapports quotidiens sur les visites, la participation mensuelle aux visites de vente et des analyses annuelles des ventes
- Travailler efficacement avec les services de soutien internes (Pièces, Expédition/Réception, Garantie, Entretien et Comptabilité) afin de réaliser des ventes auprès de clients nouveaux et existants
- Entretenir des relations d'affaires productives avec les fournisseurs
- Soumettre les rapports de vente appropriés aux fournisseurs, au besoin
- Participer à des salons professionnels et à des congrès

Qualifications :

- Au moins 2 ans d'expérience sur le terrain dans le secteur de la construction ou du béton.
- Expérience dans la compréhension et l'interprétation des systèmes mécaniques, des schémas et des dessins techniques.
- Expérience en diagnostic et en dépannage de problèmes mécaniques à l'aide d'un raisonnement logique et d'une analyse pratique.
- Expérience en vente, de préférence dans le domaine de l'équipement lié à la construction
- Aptitude démontrée à la résolution de problèmes; capacité à proposer des solutions aux clients (approche de vente consultative).
- Doit être axé sur les résultats et capable de travailler aussi bien de façon autonome qu'en équipe. Doit posséder d'excellentes compétences en communication orale et écrite.
- Maîtrise des applications de la suite Microsoft Office
- Une expérience avec Salesforce et SAP constitue un atout
- Disponibilité à voyager pour des rencontres avec les clients, des salons professionnels et des démonstrations de produits
- Permis de conduire valide

Ce que nous offrons :

CanCrete Equipment Ltd. offre un salaire concurrentiel, un programme de cotisation équivalente à la retraite financé par l'entreprise, un ensemble complet d'avantages sociaux et d'excellentes possibilités d'avancement professionnel. Le candidat retenu aura son mot à dire dans les décisions d'une entreprise en forte croissance et pourra influencer l'orientation de CanCrete. Une formation pratique sur l'équipement (sur le chantier, hors chantier et auprès des fabricants d'équipement d'origine) sera offerte.

CanCrete s'engage à offrir un milieu de travail inclusif qui valorise et favorise la diversité. Nous croyons que notre milieu de travail doit refléter les communautés que nous desservons, et nous nous efforçons de bâtir et d'entretenir une culture où les employés se sentent responsabilisés et valorisés.