

## Description de poste

### **Vendeuse-technicienne ou vendeur-technicien – Environnement/surveillance environnementale - Montréal (Québec)**

#### **Le poste**

Vous vous passionnez pour les sciences et l'environnement? Vous voulez toujours apprendre et aimez aider les gens à trouver des solutions à des problèmes complexes? Ce poste est pour vous!

Notre équipe de vendeuses-techniciennes et vendeurs-techniciens travaille avec les clients pour trouver les solutions de surveillance et d'essais scientifiques qui répondront à leurs besoins d'ordre environnemental.

#### **L'entreprise**

Depuis plus de 75 ans, Hoskin Scientifique limitée sert le marché canadien en tant que fournisseur reconnu d'instrumentation de surveillance et d'essais. Nous avons des bureaux à Vancouver, à Edmonton, à Oakville et à Montréal, et nos produits et services couvrent principalement les secteurs de la surveillance environnementale, de la géotechnique et de l'essai de matériaux, et de l'instrumentation pour les essais et la mesure.

#### **Exigences du poste et compétences requises**

- Faire preuve de curiosité et d'assiduité, avoir une soif d'apprendre et démontrer un intérêt marqué pour les nouvelles technologies.
- Connaître le secteur de la surveillance environnementale ainsi que ses clientèles et ses sous-secteurs (atout majeur).
- Avoir fait des études postsecondaires en sciences, en biologie, en géologie, en météorologie, en hydrologie ou dans un autre domaine connexe (atout majeur).
- Posséder une solide expérience dans la vente ou les relations clients et savoir répondre aux besoins de la clientèle en proposant les produits et services appropriés.
- Faire preuve de professionnalisme, notamment dans ses communications.
- Avoir d'excellentes compétences en français et en anglais, à l'oral comme à l'écrit.
- Avoir le sens de l'organisation et avoir de bonnes aptitudes en gestion du temps.
- Avoir fait preuve de ses compétences en analyse et en résolution de problèmes et les mettre au service des clients et de l'entreprise.

- Connaître les environnements et applications Windows, CRM et Microsoft (atout).
- Avoir de solides compétences en négociation et en conclusion de vente.
- Faire preuve de motivation et d'autonomie au sein d'une équipe dans le but d'atteindre, voire de surpasser les objectifs.

### Description des tâches

- Vendre des produits et des services à des clients du secteur public et des secteurs du conseil, des essais et de la recherche au Québec, et les assister en continu.
- Tenir la clientèle informée de l'arrivée de nouveaux produits.
- Fournir des solutions qui répondent aux besoins de la clientèle.
- Générer des ventes et trouver des solutions en personne, en ligne et par téléphone.
- Effectuer d'autres tâches selon les besoins.

Hoskin offre des conditions de rémunération concurrentielles et une gamme complète d'avantages sociaux. Le salaire offert sera à la hauteur de la scolarité et de l'expérience de la candidate ou du candidat retenu. Les personnes intéressées sont priées d'envoyer leur curriculum vitae aux coordonnées suivantes :

### HOSKIN SCIENTIFIQUE LIMITÉE

**3280 South Service Rd. W**

**Oakville (Ontario) L6L 0B1**

**COURRIEL : [slewis@hoskin.ca](mailto:slewis@hoskin.ca)**

## Opportunity Description

### Technical Sales Representative – Environment / Environmental Monitoring -

Montreal, Quebec

#### Opportunity Overview:

If you have a passion for science, the environment, continuous learning, and helping people find solutions for complex needs then this is an opportunity for you.

Our team of technical sales representatives work with customer to match scientific monitoring and testing solutions to their environmental needs.

#### Company Overview

Hoskin Scientific Limited, for over seventy-five years, has been a proven supplier of testing and monitoring instrumentation across Canada. With offices in Vancouver, Edmonton, Oakville, and Montreal we focus on focus on three major markets: Environmental Monitoring, Geotechnical & Materials Testing, and Test & Measurement Instrumentation.

#### Requirements/Skills:

- Curious, focused individual with a passion for learning and new technologies
- Working knowledge of the Environmental Monitoring sector as well as the various customers and subsectors is a definite asset.
- Post-secondary education in a related discipline would be a definite advantage: sciences, biology, geology, meteorology, hydrology etc.
- Proven customer relations or proven sales experience with success matching customer requirements to a broad array of product and service solutions.
- Ability to present and communicate in a professional manner.
- Possess excellent verbal and written communication skills in French and English
- Must be organized with good time management skills.
- Possess proven analytical/problem solving solutions for the customer and the company.
- Computer proficiency in Windows, CRM and Microsoft applications is an asset.
- Possess strong negotiation, and closing skills.
- Must be self-motivated and able to work independently and in a team environment to meet or exceed goals.

**Major Responsibilities:**

- Supporting, selling to and serving the consulting, testing and government and research sectors in Quebec.
- Continuously updating customers on new products.
- Providing solutions to customers' needs
- Drive sales and find customer solutions both in person, virtually and by phone.
- Other duties as assigned.

We offer a competitive remuneration package and a full range of benefits. Salary is commensurate with education and experience. Interested candidates should send their resume in confidence to:

**HOSKIN SCIENTIFIC LIMITED**

**3280 South Service**

**Oakville, ON**

**E-MAIL: [slewis@hoskin.ca](mailto:slewis@hoskin.ca)**