



REPRÉSENTANT COMMERCIAL

conseiller technico-commercial/conseillère technico-commerciale, vendeur, représentant de commerce de gros, agent des ventes, courtier, marchand,

Les travailleurs du domaine de la vente qui réussissent dans le secteur des produits forestiers sont des personnes motivées, disciplinées et déterminées. Leur rôle consiste à planifier quotidiennement les activités de vente, et à mousser les ventes en procédant à des sollicitations à froid, en faisant du porte-à-porte et en privilégiant diverses approches de réseautage et de marketing. Les représentants commerciaux sont tenus de connaître à fond le secteur des produits forestiers ainsi que les produits novateurs qui en émanent.

Selon l'entreprise qui vous embauchera, ce type de poste vous permettra éventuellement de voyager partout au Canada et ailleurs. Pour bon nombre de représentants, le territoire à couvrir est toutefois plus restreint, ce qui leur permet de rentrer à la maison après leur journée de travail.

Un emploi de représentant commercial ouvre la voie à divers postes de supervision ou de gestion, voire à des postes de direction.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS



Le représentant commercial pour le compte d'une entreprise de produits forestiers est tenu d'assumer un vaste éventail de responsabilités. Dans le cadre de ses tâches quotidiennes, il pourrait être appelé à :

- Procéder à des ventes auprès de clients existants
- Cibler des clients potentiels
- Faire des présentations sur les avantages et l'utilité de divers produits forestiers
- Établir des estimations ou des devis, et fixer des dates de livraison
- Assurer le service après-vente
- Veiller à devancer la concurrence

CE POSTE EST POUR VOUS SI:



- Vous souhaitez une vie plus grande que nature, au sein de l'une des admirables collectivités forestières du Canada
- Vous avez à cœur le sentiment d'appartenance à la communauté
- Vous appréciez la diversité et l'apprentissage de nouvelles connaissances
- Vous souhaitez changer les choses en évoluant dans un contexte écologique
- Vous aimez côtoyer les gens
- Vous adoptez une attitude axée sur les résultats
- Vous êtes une personne confiante
- Vous aimez nouer des relations
- Vous êtes un bon communicateur

ÉTUDES ET FORMATION



L'obtention d'un diplôme d'études secondaires constitue la première étape pour entreprendre une carrière enrichissante dans les ventes au sein du secteur des produits forestiers. Détenir un diplôme universitaire ou avoir terminé un programme collégial sont d'excellents moyens de donner de l'élan à une carrière naissante. Il n'en demeure pas moins que la réussite en vente dépend grandement de l'expérience acquise en emploi.

Voici une liste complète des universités et collèges du Canada :
lamaindoeuvrelaplusverte.ca/education

RÉMUNÉRATION



\$82,000 annuellement

OSEZ COMPARER

Découvrez combien de temps et d'argent vous pourriez économiser si vous viviez dans l'une des quelque 200 localités forestières du pays.

Visitez lamaindoeuvrelaplusverte.ca/compare

vous désirez un bon salaire, apprendre en travaillant, avoir un mode de vie emballant et une place dans la main-d'oeuvre la plus « verte » au Canada? l'industrie des produits forestiers est pour vous.