

**Poste : Gestionnaire de comptes**

**Rôle :** Le gestionnaire de compte, vend les différents services de l'entreprise aux clients, tels que : nouveaux moules, modification, réparation, analyse et optimisation, design de pièces, gabarits ou mains de robot. Il répond aux demandes de renseignements, donne des informations au sujet des produits, des services et des politiques de l'établissement. De plus, le gestionnaire de comptes représente les intérêts du client au sein de l'entreprise en maintenant la communication entre le client et l'entreprise.

**Responsabilité :**

- Évaluer les besoins des clients et soumissionner pour les biens et services appropriés
- Participer à la réunion de démarrage du projet afin de bien informer les opérations des informations pertinentes et particulières pour le projet
- Représenter le client à l'interne, assurer un suivi et participer à la résolution de problèmes techniques
- Participer à la réunion de révision afin de s'assurer que les spécifications du client sont respectées
- Effectuer des recommandations techniques en vue d'optimiser les projets et les opérations globales de l'entreprise
- Effectuer les inspections finales et/ou participer aux tests, lorsque nécessaire,
- Participer activement aux activités d'amélioration continue
- Effectuer toute autre tâche demandée par son supérieur.

**Profil recherché :**

- Un diplôme d'études universitaires ou collégiales dans le domaine du plastique
- De 3 – 5 ans d'expérience dans le domaine technique relié au moule
- Expérience en vente est un atout.
- La connaissance de l'anglais et disponibilité pour les déplacements est un atout.

**Position :** Account Manager

**Role:** The account manager sells the company's various services to customers, such as: new molds, modification, repair, analysis and optimization, design of parts, jigs or robot hands. He responds to inquiries, provides information about the establishment's products, services and policies. In addition, the account manager represents the interests of the client within the company by maintaining communication between the client and the company.

**Responsibility:**

- Evaluate customer needs and quotes for appropriate goods and services
- Participate in the project kick-off meeting in order to properly inform operations of relevant and specific information for the project
- Represent the client internally, ensure follow-up and participate in the resolution of technical problems
- Participate in the review meeting to ensure that customer specifications are met
- Make technical recommendations to optimize projects and overall company operations
- Perform final inspections and / or participate in tests, when necessary,
- Actively participated in continuous improvement activities
- Perform any other task requested by his superior.

**Required profile:**

- A university or college diploma in the field of plastics
- 3 - 5 years of experience in the technical field related to the mold
- Sales experience is an asset.
- Knowledge of French and availability for travel is an asset.