



Groupe familial indépendant, le **Groupe Roullier** est un acteur international engagé depuis plus de 60 ans. Animées par une énergie collective, nos 8 activités (Agroalimentaire, Agrofourniture, Phosphates Alimentaires, Magnésie, Nutrition Végétale Grand Public, Plasturgie, Algologie et Energies Renouvelables) développent des solutions durables, à haute valeur ajoutée, au service d'une ambition commune. **Notre force ?** Nos 8 500 collaborateurs incarnent nos valeurs au quotidien : performance, passion d'entreprendre, ambition, persévérance et innovation. Nous rejoindre c'est oser la différence, prendre des initiatives, savoir transformer des contraintes en opportunité et mettre votre talent au service d'un collectif, d'une ambition commune : **Growing Together** c'est avancer ensemble dans la même direction.

Filiale du Groupe Roullier, **TIMAB Magnésium** (650 pers.) est spécialisé dans le commerce de produits magnésiens pour les applications agricoles et industrielles. Doté de deux sites de production intégrés, en Espagne et au Brésil, ainsi que d'un réseau de partenaires stratégiques, TIMAB Magnésium est le leader européen en nutrition animale. Notre ambition est de poursuivre notre croissance en nous dotant d'une expertise technique, et en innovant pour répondre aux problématiques des acteurs de la filière.

A ce titre, nous recherchons un(e) **Développeur(eusse) des affaires**, employé(e) permanent(e) à 5 jours par semaine basé(e) à Montréal afin de développer son marché au Canada et signer de nouveaux clients.

**Rattachement hiérarchique** : Responsable des ventes Canada à Montréal et le Directeur Commercial Amérique du Nord à Minneapolis.

### ***Nous offrons :***

- De **magnifiques bureaux** dans le centre du Quartier des Affaires de Montréal
- Un environnement de travail international
- Un parcours d'intégration personnalisé et la revue d'un plan de développement personnel chaque année
- Une voiture de fonction
- Un système de commission attrayant
- La prise en charge des frais de mission
- Assurance annuelle santé, vie, maladie et invalidité personnelle (assurance groupe)
- 20 jours de congés payés par année complète ainsi que les jours fériés prévus par la Commission des Normes de Travail du Québec
- 2 jours ouvrables d'absence pour maladie par année complète de service

### ***Fonctions :***

- Recueillir et analyser les informations relatives aux marchés (étude de marché, veille concurrentielle, veille réglementaire)
- Accroître les ventes de nos produits magnésiens pour la nutrition animale et végétale auprès d'une clientèle B2B
- Cultiver des relations d'affaires (suivre les contrats commerciaux, réaliser des tournées commerciales, garantir la satisfaction client)
- Générer vos propres pistes et opportunités commerciales, notamment sur le territoire Ouest Canadian
- Mettre en place des essais, en collaboration avec le service technique et marketing

- Négocier les termes des contrats et conclure afin de maximiser la rentabilité à long terme
- Garantir le bon déroulement des commandes clients : gestion livraison, gestion litiges qualité, suivi des paiements
- Rendre compte des progrès de la prospection, du pipeline et des ventes à sa hiérarchie

***Compétences :***

- Avoir une formation niveau Licence ou Master en Agronomie/Sciences animales
- Être animé(e) d'un fort désir de vendre et signer (closer)
- Orienté(e) résultats, résolution de problèmes et service à la clientèle
- Être curieux(euse)x, orienté(e) terrain, et doté(e) d'excellentes relations interpersonnelles
- Excellentes habiletés de communication en français et anglais, parlés et écrits
- Proactif(ve), débrouillard(e) et flexible
- Organisation, rigueur et attention aux détails
- Détenir et maintenir un permis de conduire valide

**30 à 40% de déplacements nationaux sont à prévoir.**

Postulez à cette adresse : [janina.travers@roullier.com](mailto:janina.travers@roullier.com).