



STAGIAIRE EN INGÉNIERIE COMMERCIALE (*SALES ENGINEER*)

Vous êtes prêts à plonger dans le monde professionnel et à transformer vos connaissances académiques en une expérience concrète ? Vous êtes étudiant en gestion et vous êtes à la recherche d'une opportunité de stage **ET** de carrière? J'ai ce qu'il vous faut!

Chez **Ascenseurs Maxi**, nous croyons en la puissance de la jeunesse, de la créativité et du potentiel. C'est pourquoi nous vous offrons une opportunité de stage exceptionnelle qui vous permettra de vivre une expérience enrichissante, de développer vos compétences et de tracer votre voie vers un avenir professionnel réussi au sein de notre organisation.

Ascenseurs Maxi c'est quoi? C'est **LE** partenaire des plus grands projets de transport vertical depuis 1969. Notre équipe d'ingénieurs, de techniciens et d'ouvriers spécialisés conçoivent et fabriquent des ascenseurs, des monte-charges et monte-matériaux sur mesure qui répondent spécifiquement à aux différents besoins de la clientèle. Nous offrons également des services complets de maintenance et d'installation pour garantir le bon fonctionnement et la sécurité de tous nos équipements.

Tu cherches à te surpasser et tu adores les challenges ? Tu es à la recherche d'un environnement de travail qui valorise tes idées ? Ton énergie est inépuisable ? Chez **Ascenseurs Maxi**, tu trouveras tout cela, et bien plus encore. Rejoins une équipe qui aspire à l'excellence et qui possède de grandes ambitions!

VOS FONCTIONS

- a) Recherche et traitement des opportunités d'affaires relatives aux projets d'ascenseurs et de monte-charges/monte-matériaux, via différentes ressources (i.e. demandes directes aux clients, médias, sites de recherche, bureaux d'architectes, entrepreneurs généraux etc.);
- b) Qualification des opportunités (identification des produits demandés selon nos spécialités);
- c) Gestion des calendriers d'échéances pour le dépôt des offres;
- d) Prise de renseignements auprès des intervenants (i.e. consultants, promoteurs, etc.);
- e) Analyse des documents de projets (i.e. devis, plans d'architecture, plans de structure, etc.);
- f) Demande de soumission auprès de nos fournisseurs spécialisés (i.e. JRT, ITI, TORIN, etc.);
- g) Préparation de l'offre (proposition technique, prix et documents connexes demandés);
- h) Dépôt ou présentation de la soumission au client;
- i) Réponses aux questions techniques et commerciales relatives à la proposition;
- j) Suivi et relance auprès des clients sur les offres soumises;
- k) Négociation avec nos partenaires d'affaires pour optimiser les prix avant le transfert en exécution;
- l) Maintien à jour de la base de données des opportunités d'affaires;
- m) Collaboration avec les gestionnaires de projets lors du transfert en exécution;
- n) Préparation de documentation marketing pour aider à spécifier nos produits;
- o) Gestion de la visibilité corporative sur les réseaux sociaux, site web, etc.;
- p) Initiatives de développement des affaires de nos produits auprès des professionnels pouvant spécifier nos produits (architectes, ingénieurs, etc.);

CETTE OPPORTUNITÉ T'INTÉRESSE?

Ce défi stimulant vous intéresse et vous souhaitez contribuer au succès d'une entreprise innovante dans le secteur des ascenseurs? Je vous encourage vivement à déposer votre candidature. Votre expertise et votre engagement seraient grandement appréciés au sein de notre équipe.

Pour postuler, veuillez envoyer votre CV et une lettre de motivation à l'adresse e-mail suivante : rh@ascenseursmaxi.com. Notre équipe se fera un plaisir d'examiner votre candidature avec attention.

N'hésitez pas à me contacter si vous avez des questions ou si vous souhaitez discuter davantage de cette opportunité. Nous sommes impatients de recevoir votre candidature.



Roxanne Larouche

Coordonnatrice RH | HR Coodinator

Rh@ascenseursmaxi.com

1600, rue Provinciale

Québec (Québec) G1N 4A2

Tél : 418-683-1070 poste 309