



## DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE

Septembre 2018

### À propos :

SkySquirrel Technologies, une compagnie basée au Canada et spécialisée dans l'analyse de données, et VineView Scientif Aerial Imaging Inc., principal fournisseur de services de télédétection pour les viticulteurs en Californie, ont décidé de fusionner pour former VineView en 2018 après avoir réalisé une joint-venture avec succès.

VineView est le leader en diagnostic aérien pour les vignobles et travaille avec certaines des marques de vin les plus prestigieuses au monde. En nous basant sur la technologie de la NASA, en utilisant des capteurs aériens hautement spécialisés et un service de traitement d'images stockées sur le cloud, nous livrons des solutions innovantes et personnalisées, lesquelles permettent aux agriculteurs de surveiller la santé de leurs cultures en temps réel, de réduire leurs coûts, de diminuer les intrants et de minimiser les impacts environnementaux, tout en améliorant le rendement des récoltes.

VineView est une compagnie innovante et dynamique qui transforme la manière dont les viticulteurs surveillent la santé de leurs récoltes. Basée à Halifax en Nouvelle-Écosse et prenant part à des opérations d'envergure internationale dans la vallée de Napa en Californie et à Toulouse en France - deux régions dominant l'industrie viticole à l'échelle mondiale - notre entreprise favorise un climat propice à la collaboration, encourage le travail d'équipe et partage ses succès avec tous les membres de l'organisation. Si vous cherchez à vous joindre à une équipe talentueuse et soudée et que vous désirez initier des changements pouvant avoir un impact sur l'avenir, rejoignez-vous à nous !

VineView est à la recherche d'un candidat talentueux, expérimenté, motivé et dynamique ayant des aptitudes pour la vente afin de travailler avec notre équipe basée à Halifax et en Californie. Le candidat aura pour tâche de développer de nouvelles relations avec notre clientèle et de participer à la croissance de l'entreprise.

### Description du poste :

1. Réaliser de nouvelles ventes commerciales et atteindre les objectifs de vente.
2. Évaluer le potentiel d'un territoire et effectuer de la prospection en vue d'ouvrir de nouveaux comptes.
3. Développer et promouvoir de nouvelles relations à l'aide de techniques proactives, incluant des rendez-vous en personne et du démarchage téléphonique.
4. Livrer des présentations efficaces.
5. Rédiger des propositions et acquérir une nouvelle clientèle.
6. Réaliser des ventes sur un horizon de temps continu et équilibré.
7. Identifier les événements, les conférences, les partenariats et toutes les autres opportunités pour s'assurer que notre équipe des ventes ait accès à des clients potentiels.
8. Travailler en étroite collaboration avec le VP des ventes afin de déterminer, développer et mettre en place des stratégies de vente qui contribuent à maintenir la position préminente de la compagnie en ce qui a trait à l'analyse de données des entreprises viticoles.
9. Maintenir une communication efficace en interne.





10. Collaborer avec les décideurs clés de la compagnie pour identifier et valider les opportunités à étudier.
11. Établir et maintenir des relations avec des influenceurs hauts placés dans l'industrie et avec des partenaires stratégiques.
12. Diriger la planification des ventes et établir les objectifs de performance en conséquence.
13. Recommander et mettre en œuvre des politiques et des procédures afin d'améliorer les opérations et les produits offerts.

**Exigences :**

1. Vous possédez un d'ingénieur ou un master, préférablement en agriculture, en viticulture, SIG ou en commerce.
2. Vous êtes un professionnel hautement motivé possédant une expérience avérée en gestion des relations avec la clientèle et vous générez des revenus supplémentaires.
3. Vous avez d'excellentes aptitudes de réseautage, de communication et de présentation qui vous mènent à découvrir de nouvelles opportunités et à approfondir vos relations avec la clientèle.
4. Vous êtes un individu tenace et dynamique, qui a le sens des affaires et qui sait faire preuve de persuasion pour conclure des ventes.
5. Orienté vers les objectifs – vous êtes en mesure d'atteindre les objectifs mensuels et annuels en matière de vente, comme le démontrent vos expériences précédentes.
6. Vous possédez d'excellentes aptitudes en gestion du temps qui vous permettent de gérer avec succès la charge de travail associée à chaque client, tout en équilibrant approche proactive des activités commerciales et service à la clientèle de haut niveau.
7. Vous possédez 5 années ou plus d'expérience en vente, préférablement dans un environnement en lien avec la technologie SIG ou en vente dans le secteur agricole.
8. Vous êtes en mesure de démontrer de l'expérience en ce qui a trait au dépassement des objectifs de vente, d'appels, de prises de rendez-vous avec les clients et de quotas de vente.
9. Vous avez une excellente présence téléphonique et vous avez la capacité de créer des liens rapidement.
10. Vous êtes en mesure de travailler dans la confidentialité.
11. Vous êtes débrouillard, persévérant et énergique.
12. Vous avez la capacité de conclure de grosses affaires avec des clients importants.
13. Vous êtes bilingue (parlé/écrit) français et anglais.
14. Vous êtes prêt à vous déplacer 20-30% du temps dédié à l'emploi.

Les candidats intéressés peuvent faire parvenir leur lettre de présentation et leur curriculum vitae EN ANGLAIS par courriel à [kim.sonnichsen@vineview.com](mailto:kim.sonnichsen@vineview.com).

