

Outside Sales Representative – Ottawa Valley, Ontario



Who we are

Distam, a division of Grandwest Enterprises, a family owned and operated Canadian company, is the largest distributor of automotive accessories in Canada. We are proud to serve our customers from coast to coast for over 40 years.

The role

Are you a top performing B2B sales professional looking for a new challenge? If you have a proven track record of hitting or exceeding sales targets and are comfortable selling automotive aftermarket parts and accessories, we would love to hear from you.

We are looking for a dynamic and passionate Outside Sales Representative – Ottawa Valley Ontario to join our team.

The ideal candidate:

- 2-5 years experience in a B2B sales role
- Experience in the automotive parts industry is an asset
- Excellent communication skills
- Exceptional organizational, interpersonal and communication skills
- Team player
- Motivated by the success of the company
- Impeccable work ethic

Your responsibilities:

- Ensure consistent daily prospecting and lead generation
- Maintain ongoing contact with customers and promote exemplary customer service
- Business development with existing accounts and potential clients
- Work with the inside sales team to develop and close sales opportunities
- Leverage your network and prospect research to generate net-new sales opportunities.
- Provide leadership team with on-going customer feedback to help shape sales and marketing effectiveness

Qualifications:

- Prior experience selling to key decisions makers and business owners
- Proven ability to build and maintain trusted relationships with key individuals
- Proven ability to participate in value-based client conversations
- Experience with CRM tools (Hubspot is an asset)
- Excellent negotiator
- Ability to thrive in an entrepreneurial, flexible, rapidly changing work environment

We offer:

- Competitive salary
- Benefits
- 3 weeks vacation
- Profit sharing program
- Flexible work schedule

To apply, send your resume to RH@grandwestauto.com

Représentant des ventes externes – la vallée de l'outaouais, Ontario

Qui nous sommes

Distam, une division de Grandwest Enterprises, une entreprise canadienne familiale, est le plus grand distributeur d'accessoires automobiles au Canada. Nous sommes fiers de servir nos clients d'un océan à l'autre depuis plus de 40 ans.

Le rôle

Êtes-vous un professionnel de la vente B2B très performant à la recherche d'un nouveau défi ? Si vous avez fait vos preuves en atteignant ou en dépassant les objectifs de vente et que vous êtes à l'aise dans la vente de pièces et d'accessoires automobiles après-marché, nous aimerions vous connaître.

Nous sommes à la recherche d'un représentant des ventes externes dynamique et passionné pour la région de la vallée de l'outaouais pour se joindre à notre équipe.

Le candidat idéal :

- 2 à 5 ans d'expérience dans un rôle de vente B2B
- Une expérience dans l'industrie des pièces automobiles est un atout
- Excellentes compétences en communication (anglais essentiel, bilinguisme un atout)
- Compétences exceptionnelles en matière d'organisation, de relations interpersonnelles et de communication
- Esprit d'équipe
- Motivé par le succès de l'entreprise
- Éthique de travail impeccable

Vos responsabilités :

- Assurer une prospection quotidienne cohérente et la génération de prospects
- Maintenir un contact permanent avec les clients et promouvoir un service client exemplaire
- Développement des affaires avec les comptes existants et les clients potentiels
- Travailler avec l'équipe de vente interne pour développer et conclure des opportunités de vente
- Tirer parti de votre réseau et de la recherche de prospects pour générer de nouvelles opportunités de vente.
- Fournir à l'équipe de direction des commentaires continus sur les clients afin de contribuer à façonner l'efficacité des ventes et du marketing.

Qualifications :

- Expérience préalable de la vente aux décideurs clés et aux propriétaires d'entreprise
- Capacité avérée à établir et à maintenir des relations de confiance avec des personnes clés
- Capacité avérée à participer à des conversations clients basées sur la valeur
- Expérience avec les outils CRM (Hubspot est un atout)
- Excellent négociateur
- Capacité à s'épanouir dans un environnement de travail entrepreneurial, flexible et en constante évolution.

Nous offrons :

- Un salaire compétitif
- Des avantages sociaux
- 3 semaines de vacances
- Programme de participation aux bénéfices
- Un horaire de travail flexible

Pour postuler, envoyez votre CV à RH@grandwestauto.com