TOOTSI IMPEX

Supplier of unique and innovative bulk foods

Fournisseur d'aliments en vrac uniques et innovants

514-381-9790 • 1-888-505-7028 • tootsi.com
8800, Henri-Bourassa O., Montréal (Québec) H4S 1P4

Description de poste/ Job Description

Titre du poste / Job title:	Chargé de Compte / Account manager
Se rapporte à /Reports to:	Directeur des ventes / Sales Director

English version will follow

Objectif du poste

Le Chargé de Compte/Account Manager joue un rôle essentiel dans le développement et le maintien des relations avec les clients de Tootsi. Ce poste est essentiel pour assurer la satisfaction des clients, développer les ventes, et atteindre les objectifs de croissance de l'entreprise.

Le Chargé de Compte est responsable de la gestion d'un territoire spécifique, de la prospection de nouveaux clients, et de l'optimisation des ventes auprès des clients existants. Il doit fournir des conseils, un soutien et une expérience client de qualité supérieure. Il collabore avec divers départements internes pour répondre aux besoins des clients et atteindre les objectifs de vente.

Responsabilités

Gestion de la relation client

- Gérer les relations avec les clients nouveaux et existants.
- Fournir un service client exceptionnel et un soutien personnalisé.

Développement des ventes

- Prospecter, développer et optimiser les ventes sur le territoire assigné.
- Identifier les opportunités de vente et élaborer des stratégies pour obtenir les meilleurs résultats.
- Négocier et conclure des contrats de vente conformément à la politique de l'entreprise.

Planification et suivi

- Planifier les visites clients sur le territoire.
- Documenter et produire des rapports pertinents sur les activités de vente.

Formation et connaissance des produits

- Suivre une formation continue sur les produits existants et nouveaux pour fournir un service client supérieur.

Représentation de l'entreprise

- Représenter l'entreprise lors d'activités promotionnelles et d'événements tels que des salons professionnels.
- Projeter une image professionnelle et crédible de l'entreprise.

Veille du marché

Surveiller en permanence les tendances de l'industrie.

Collaboration

Collaborer à divers projets et effectuer d'autres tâches connexes pour soutenir l'équipe des ventes.

Qualifications requises

Savoir-faire

- Diplôme collégial ou universitaire en administration des affaires OU une combinaison d'éducation et d'expérience pertinente.
- Expérience pertinente en vente et/ou service à la clientèle, y compris la prospection, les appels à froid, la conversion de prospects et/ou le soutien aux ventes.
- Bonnes compétences en informatique, y compris MS Office (Excel), divers systèmes (ERP, recherche Web), et travail à distance grâce à la technologie.

Savoir-être

- Autonomie, esprit d'équipe, dynamisme, discipline, ambition et persuasion.
- Permis de conduire de classe 5 valide avec un bon dossier et un passeport valide pour voyager aux États-Unis.
- Capacité à voyager pour rencontrer des clients ou participer à des événements de salon professionnel.

Job Purpose

The Account Manager plays a vital role in developing and maintaining client relationships at Tootsi. This position is essential for ensuring client satisfaction, growing sales, and achieving the company's growth objectives.

The Account Manager is responsible for managing a specific territory, prospecting for new clients, and optimizing sales with existing clients. They must provide superior advice, support, and customer experience. They collaborate with various internal departments to meet client needs and achieve sales targets.

Responsibilities

Client Relationship Management

- Manage relationships with new and existing clients.
- Provide exceptional customer service and personalized support.

Sales Development

- Prospect, develop, and optimize sales within the assigned territory.
- Identify sales opportunities and develop strategies to achieve optimal results.
- Negotiate and conclude sales contracts in accordance with company policy.

Planning and Tracking

Plan client visits within the territory.
Document and produce relevant reports on sales activities.

Training and Product Knowledge

- Undergo continuous training on existing and new products to provide superior customer service.

Company Representation

- Represent the company during promotional activities and events such as trade shows.
- Project a professional and credible image of the company.

Market Monitoring

Continuously monitor industry trends.

Collaboration

- Collaborate on various projects and perform other related tasks to support the sales team.

Required Qualifications

Skills

- College or University degrees in Business Administration OR a combination of education and relevant experience will be considered.
- Relevant Sales and/or Customer Service experience including prospecting, cold calling, lead conversion and/or sales support.

- Good PC skills, including MS Office (Excel), various systems (ERP, Web search), and remote work through technology.

Personal Attributes

- Self-starter, team player, dynamic, disciplined, ambitious, and persuasive.
- Valid Class 5 driving license with a good record and a valid passport for travel to the United States.
- Ability to travel to meet customers or participate in trade show events.

Révisé le 2026-10-20