

SPÉCIALISTE VENTES INTERNES

Sous la responsabilité du superviseur de l'équipe des Spécialiste d'Application, la personne titulaire de ce poste prend en charge la majorité des soumissions à faible et moyenne complexité technique de l'équipe, principalement dans trois volets :

1. Service après-vente (SAV) — soumissions de réparation, de mise à niveau et de support technique pour les équipements déjà installés chez les clients.
2. Pièces de rechange (spare parts) — préparation des listes de pièces recommandées et soumissions associées, à partir des nomenclatures (BOM) et outils internes existants.
3. Soumissions OEM laser seul — réponses aux demandes de prix pour la vente de l'unité laser seule, destinées aux intégrateurs.

ÉLARGIS TON RAYONNEMENT

- Traiter les demandes de soumission SAV, pièces de rechange et laser OEM reçues via le CRM HubSpot, en respectant les échéances et les priorités établies par l'équipe.
- Préparer les tableaux de prix (pricing) à partir des gabarits existants et des listes de pièces générées par les outils internes.
- Assurer le suivi des dossiers dans HubSpot (mise à jour des deals, statut des soumissions, notes de suivi).
- Collaborer avec les application specialists techniques pour valider les spécifications avant l'envoi d'une soumission (compatibilité pièces, configuration laser, exigences client).
- Répondre aux questions courantes des clients par téléphone ou courriel (délais, prix, disponibilité de pièces, statut de commande) — sans déplacement requis.
- Contribuer à l'amélioration continue des processus de soumission (gabarits, automatisation, documentation).
- Assurer la liaison avec les équipes internes (ERP/Genius, ingénierie, production) pour valider la disponibilité et les délais de livraison.
- Effectuer l'entrée de commande dans le logiciel ERP (Genius) suite à la confirmation d'une soumission par le client.

CE QU'ON RECHERCHE

- Formation technique (DEC ou BAC en génie mécanique, électrique, industriel ou équivalent), ou expérience jugée équivalente
- 2 à 5 ans en service à la clientèle, support technique ou ventes internes, idéalement en contexte B2B industriel
- Aisance avec les chiffres : construction de grilles de prix, tableaux croisés, RECHERCHEX
- Lecture de spécifications techniques simples : nomenclatures, dessins, fiches produit
- Organisation et priorisation dans un contexte de volume élevé de dossiers simultanés
- Rigueur de suivi et réactivité auprès des clients
- Bilinguisme français-anglais, à l'oral et à l'écrit
- Capacité à voyager à l'occasion chez les clients (Canada, États-Unis, international) — passeport valide requis
- Atout : Espagnol (clientèle d'Amérique latine et d'Espagne)
- Atout : HubSpot (CRM) et Genius (ERP), ou outils équivalents

**ON REPOUSSE LES LIMITES
DU LASER DEPUIS 2010**

POSTULEZ ICI





VIENS RAYONNER AVEC NOUS



Laserax conçoit et distribue des systèmes laser à la fine pointe de la technologie. Nos solutions industrielles performantes permettent le marquage, le nettoyage, la soudure et la texturation au laser, entre autres dans les usines du secteur automobile. Avec des projets dans plus de 25 pays, on sait comment rayonner à travers le monde.

CE QU'ON T'OFFRE



Des conditions de travail avantageuses, comprenant un horaire flexible, une gamme d'assurances complètes, un REER collectif et plus encore



Être au cœur de l'innovation d'un fleuron québécois en pleine croissance



Nov. 2025 – Oct. 2026



Une importance accordée à ton cheminement interne et à ton rayonnement professionnel au sein de Laserax



Des activités sociales régulières et rassembleuses, variées et pour tous les goûts

Nous souscrivons au principe d'équité en emploi et nous invitons les femmes, les autochtones, les minorités visibles et ethniques à postuler sur notre offre d'emploi.



HEADQUARTERS
2811 Watt Ave
Québec QC G1X 4S8
Canada

UNITED STATES
50489 Pontiac
Trail
Wixom, MI 48393
United States

GERMANY
Im Kleinfeld 17
79189 Bad
Krozingen
Germany

JAPON / SINTO
71-2, Aza-Tsukeda
Oaza-Nishijo,
Oharu-cho
Amagun, Aichi,
Japan

LASERAX.COM