



## **YOU ARE LOOKING FOR A LONG-TERM CAREER AT A GREAT COMPANY?**

We provide mills with unique solutions for paper and board drying, tissue drying, energy efficiency, and building ventilation. We take pride in offering the highest quality products with innovative engineering, design and manufacturing.

As an equal opportunity employer, ENERQUIN offers a unique working environment where challenges, responsibilities and teamwork makes each employee fulfill their professional objectives while contributing to the company's success. We are currently seeking a Sales Engineer. The successful candidate will be responsible to represent the company for assigned clients and/or markets for projects ranging in scope from spare parts to multi-million dollar investments.

The duties and responsibilities of the Sales Engineer are categorized as follows:

### **Sales Engineering**

- Make regular sales calls (both on-site and regular phone calls)
- Be well informed about upcoming projects
- Maintain good relations with business partners and keep abreast of organizational decision-makers
- Understand the client's specific environment and present solutions suited to meet their needs
- Work directly with new and existing business partners to gather all information/data required to prepare a competitive and effective proposal
- Follow-up with business partners on status of open proposals

### **Technical Assistance**

The Sales Engineer can also be called upon to assist the technical services department with duties such as:

- to conduct onsite machine audits
- to prepare written reports
- to present findings to business partners and follow-up on recommendations

The requirements and profile of the Sales Engineer include:

- Graduate engineer preferably in mechanical engineering with advanced knowledge of thermodynamics
- Bilingual in English/French - spoken and written; (Spanish is considered an asset)
- Proficient computer skills in Excel, Word and PowerPoint;
- Ability to read and interpret engineering drawings
- Ability to deliver well-organized, persuasive presentations to individuals and/or groups
- Ability to meet people and quickly build rapport to create good business relations
- Ability to effectively manage difficult situations to the satisfaction of all parties
- Be able to travel outside of the country (a valid passport is required)
- Be able to work independently as well as in a team environment
- Be enthusiastic, friendly and show a sense of responsibility
- Be able to manage priorities, multi-task and work with tight deadlines
- 3-5 years of experience in industrial machinery; (Paper Industry is considered an asset)

**To apply, please send your resume to the following e-mail address: [cv@enerquin.com](mailto:cv@enerquin.com)**



## **VOUS RECHERCHEZ UNE CARRIÈRE À LONG TERME DANS UNE ENTREPRISE DYNAMIQUE?**

Nous fournissons aux usines des solutions uniques pour le séchage du papier et du carton, le séchage des papiers tissus, l'efficacité énergétique et la ventilation des bâtiments. Nous sommes fiers d'offrir des produits de la plus haute qualité avec une ingénierie, une conception et une fabrication innovantes.

En tant qu'employeur garantissant l'égalité des chances, ENERQUIN offre un environnement de travail unique où les défis, les responsabilités et le travail d'équipe permettent à chaque employé d'atteindre ses objectifs professionnels tout en contribuant au succès de l'entreprise. Nous recherchons actuellement un ingénieur de ventes. Le candidat retenu sera responsable de représenter l'entreprise pour des clients et/ou des marchés assignés, pour des projets allant des pièces de rechange à des investissements de plusieurs millions de dollars.

Les tâches et responsabilités de l'ingénieur de ventes sont principalement comme suit :

### **Ingénierie des ventes**

- Faire des appels de vente réguliers (appels téléphoniques, vidéo conférences et en présentiel)
- Être bien informé sur les projets à venir
- Entretenir de bonnes relations avec les partenaires d'affaires et se tenir au courant des décideurs organisationnels
- Comprendre l'environnement spécifique du client et présenter des solutions adaptées à ses besoins
- Travailler directement avec les partenaires commerciaux nouveaux et existants pour rassembler toutes les informations/données nécessaires à la préparation de propositions complètes et compétitives.
- Faire des suivis avec les partenaires commerciaux sur l'état des propositions ouvertes

### **Assistance technique**

L'ingénieur de ventes peut également être appelé à assister le département des services techniques pour effectuer des tâches telles que :

- Réaliser des audits machine sur site
- Préparer des rapports écrits
- Présenter les conclusions aux partenaires commerciaux et assurer le suivi des recommandations

Les exigences et le profil de l'ingénieur de ventes comprennent :

- Ingénieur diplômé de préférence en génie mécanique avec des connaissances avancées en thermodynamique
- Bilingue anglais/français - parlé et écrit ; (L'espagnol est considéré comme un atout)
- Maîtrise des outils informatiques Excel, Word et PowerPoint
- Capacité de lire et d'interpréter des dessins techniques
- Capacité à faire des présentations bien organisées et persuasives à des individus et/ou des groupes
- Capacité à rencontrer des gens et à établir rapidement des relations pour créer de bonnes relations d'affaires
- Capacité à gérer efficacement des situations difficiles à la satisfaction de toutes les parties
- Être capable de voyager à l'extérieur du pays (un passeport valide est requis)
- Être capable de travailler de manière autonome ainsi que dans un environnement d'équipe
- Soyez enthousiaste, amical et faites preuve de sens des responsabilités
- Être capable de gérer les priorités, d'effectuer plusieurs tâches et de travailler avec des délais serrés
- 3 à 5 ans d'expérience en machinerie industrielle; (L'industrie du papier est considérée comme un atout)

**Pour postuler, merci d'envoyer votre CV à l'adresse courriel suivante : [cv@enerquin.com](mailto:cv@enerquin.com)**