

Croyez-vous que les produits de santé naturels font une différence dans la vie des gens?
...alors permettez-nous de nous présenter.



Êtes-vous le/la **CHARGÉ/E DE COMPTE (HYBRIDE)** du Québec que nous recherchons ?

Purity Life Health Products LP est le distributeur de produits de santé naturels le plus apprécié au Canada. Chez Purity Life, nous croyons que les produits de santé naturels font une différence dans la vie des gens. Notre vision est d'être le distributeur de produits de santé naturels le plus apprécié au Canada.

Nos valeurs reposent sur la mise en place d'un lieu de travail sûr pour nos employés et la conduite de nos activités selon les principes **COMMIT : collaboration, excellence opérationnelle, respect mutuel, faire la différence, intégrité et transparence.**

Nous avons développé notre industrie grâce à une innovation exceptionnelle et à un engagement envers l'excellence opérationnelle. Purity Life offre un poste de **Chargé/e de Compte (Hybride) du Québec** chargé d'atteindre les objectifs de vente fixés par l'entreprise et le territoire.

En tant que chef de file dynamique dans le domaine des produits de santé naturels, nous offrons une excellente rémunération ainsi que des possibilités d'avancement pour le candidat idéal. Si vous êtes une personne passionnée, motivée et énergique, possédant la détermination nécessaire pour réussir dans un environnement de vente hautement compétitif, cette opportunité est faite pour vous.

Responsabilités principales :

Il s'agit d'un poste hybride (50 % de ventes internes, 50 % de ventes externes).

- Fait la promotion et la vente des produits existants distribués par l'entreprise, dans le but d'obtenir des commandes.
- Effectue des appels sortants auprès d'un territoire de ventes internes établi, en présentant et vendant les produits selon les objectifs définis par les équipes des ventes et du marketing.
- Élabore des plans d'affaires commerciaux pour les comptes afin d'obtenir le soutien des clients, d'augmenter le volume des ventes et de gérer les budgets de co-op marketing.
- Travaille à l'atteinte des objectifs de ventes fixés par l'entreprise.
- Analyse et résout les problèmes rencontrés par les clients.
- Collabore avec le gestionnaire et les détaillants pour développer les affaires conjointes et faire croître les marques exclusives en magasin.
- Fait preuve de créativité : collabore avec les partenaires détaillants et courtiers pour planifier et exécuter des événements en magasin afin de stimuler les ventes.
- Identifie de nouvelles occasions d'affaires et assure le suivi des pistes potentielles.
- Reste à l'affût des tendances du marché pour déceler de nouvelles opportunités de croissance pour l'entreprise.
- Établit et entretient des relations avec les détaillants, les fournisseurs et les partenaires courtiers.
- Gère les budgets et les dépenses conformément aux politiques de l'entreprise.
- Respecte les valeurs fondamentales de l'entreprise et fait preuve d'esprit d'équipe.
- Informe et forme les clients sur les services à valeur ajoutée et les outils technologiques offerts par Purity, notamment pour améliorer leur efficacité grâce à nos systèmes de commande en ligne.
- Utilise le système CRM "Proton AI" pour consigner les ventes, les présentations et les informations clients.
- Un permis de conduire valide est requis.

Lien pour postuler – <https://www.ondemandassessment.com/o/JB-6B1NR4U9R/landing?u=151813>

Pour plus d'informations sur Purity Life, consulter www.puritylife.com, Date limite : 14 novembre 2025