

Offre d'emploi interne

Représentant des ventes externes de fabrication (RAP) – Ontario

Le représentant des ventes externes de fabrication (OSR) sera responsable de la croissance de nos produits et services à valeur ajoutée en Ontario. Ce poste sera une combinaison d'activités OEM et transactionnelles RAP (Ryerson Advanced Processing). Ce rôle est responsable des devis, de la saisie des commandes ainsi que de l'établissement de nouvelles relations et du maintien des clients actuels. Ce poste travaillera à partir du bureau d'Apogee, mais passera beaucoup de temps sur la route pour visiter les clients et identifier de nouvelles affaires. L'OSR Fabrication relèvera du directeur des ventes Fabrication pour l'Ontario.

Les rôles et responsabilités incluent :

- Interpréter et clarifier les documents fournis par le client tels que les plans, les fichiers "CAO" et les spécifications
- Analyser les tolérances, les matériaux et les "GD&T" qui guideront les choix de la chaîne d'approvisionnement.
- Recueillir et analyser des données afin d'estimer le temps, l'argent, les matériaux et la main-d'œuvre nécessaires à la fabrication de produits et d'assemblages métalliques
- Concevoir des chaînes d'approvisionnement spécifiques aux pièces en utilisant des processus de production internes et des processus de production de niveau 2 pour répondre aux exigences de qualité et de livraison des clients
- Négocier les options de main-d'œuvre et de livraison avec la base de fournisseurs de niveau 2 au niveau des pièces
- Établir des prix de revente pour les pièces en fonction des matières premières et des intrants de main-d'œuvre
- Effectuer des appels de suivi pour obtenir l'acceptation de l'offre et parvenir à un accord mutuel sur une commande
- Interaction quotidienne par téléphone et e-mail concernant les besoins des clients
- Capacité à présenter des solutions à des clients potentiels et à remporter des commandes ainsi qu'à identifier des opportunités de vente supplémentaires avec des clients existants
- Identifier les besoins et les plans de qualité tels que le "PPAP", le premier article, l'inspection récurrente ou l'échantillon en fonction des exigences communiquées par le client
- Collaborer avec plusieurs départements internes au sein de l'entreprise Ryerson pour répondre aux besoins des clients
- Comprendre et communiquer les tendances actuelles du marché et les commentaires des clients
- Développer des initiatives pour identifier les segments industriels potentiels et les nouveaux clients dans ce secteur
- Élaborer des devis et négocier des propositions de contrat qui répondent aux besoins des clients et se traduisent par des ventes rentables

RYERSON

- Capacité à créer une matrice de coûts pour les nouvelles opportunités de clients et les devis
- Capacité à documenter les accords commerciaux, où des prix fermes, une exposition aux stocks et des conditions de crédit spéciales sont requis
- Utiliser Salesforce pour indiquer les prévisions mensuelles des clients et créer des rapports "SIOP"
- Utilisez SAP pour valider le coût final facturé au moment de la réception de la commande
- Créer des demandes de commandes soumises à l'approbation du responsable des achats
- Valider les bons de commande finaux avec les acheteurs pour garantir l'exactitude
- Agir en tant que chef de projet sur des devis ou des packages importants, y compris la gestion des devis, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et la gestion des modèles de service; gère la vision de projet de haut niveau et les besoins de devis détaillés
- Gérer la gestion de l'inventaire des contrats RAP
- Coordonner la gestion des fournisseurs de services externes (OSP) en identifiant de nouveaux OSP/partenaires de travail et aider à l'évaluation des ateliers existants
- Des déplacements seront nécessaires

Exigences du poste :

- Baccalauréat préféré ou expérience équivalente
- 1 à 3 ans d'expérience dans la vente de métaux de fabrication et/ou dans l'industrie manufacturière, de préférence
- Bonne connaissance des devis et de la saisie des commandes
- Expérience des systèmes SAP considérée comme un atout
- Maîtrise des applications Microsoft (Word, Excel et Outlook)
- Capacité à bien travailler et à exceller en équipe ou individuellement
- Maîtrise du logiciel de devis Sectura Fab considéré comme un atout
- Connaissance des normes de qualité un atout (ISO 9001)
- Bonne présence auprès des clients et sens aigu du téléphone professionnel lors des conversations avec les clients
- Expérience en interprétation de dessin (tolérance, matériaux et procédés)
- Compétences en pensée critique et en résolution de problèmes
- Connaissance pratique de la géométrie, solides compétences en mathématiques et aptitude technique
- Expérience dans la fabrication de métaux et de pièces
- Acuité financière de base dans l'élaboration de calculs de coûts et de devis clients
- Expérience démontrée avec un ERP et expérience informatique de base
- Expérience en lecture de plans et/ou CAO et dessin

RYERSON

Pour postuler, veuillez envoyer le formulaire d'évaluation interne, une lettre de motivation et un CV mis à jour à:

Katrina Magee, généraliste des ressources humaines

Courriel : Katrina.magee@ryerson.com

Date limite de soumission: **lundi 23 janvier 2023**

Les instructions d'application internes peuvent être trouvées sur Rynet :

[RH > Paie et avantages sociaux > Avantages sociaux du Canada et plus > Documents internes du candidat](#)

Ryerson Canada est un employeur garantissant l'égalité des chances. Nous nous engageons à représenter les diverses communautés que nous servons. C'est pourquoi nous encourageons les candidatures des minorités visibles, des Autochtones, des femmes et des personnes handicapées.

Des mesures d'adaptation sont disponibles sur demande pour les employés participant à tous les aspects du processus de sélection.