

CHEF DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Tout le monde parle des problèmes de main-d'œuvre, mais qui veut faire partie de la solution avec nous? Orientech conçoit et fabrique des lignes de production automatisées avec des robots et des technologies auxquelles nous avons tous déjà rêvé. Si tu as le goût de nous aider à trouver des projets à automatiser et à participer avec nous au développement des usines du futur, n'hésites pas à postuler pour le poste Chef Développement des Affaires!

Rôle :

- Développer un réseau de contact dans les industries utilisant de petites composantes qui ont besoin de valeur ajoutée comme le cosmétique, pharmaceutique, médical, plastique.
- Qualifier les clients potentiels selon des critères bien définis en contactant les clients sur de multiples plateformes (cold call, LinkedIn, email, etc).
- Faire des présentations pour expliquer aux clients potentiels pourquoi Orientech est le meilleur partenaire pour leurs projets d'automatisation.
- Partager nos bons coups sur les réseaux sociaux
- Suivre tes progrès dans notre CRM (Zoho).

Ce que nous offrons :

- Un grand bureau dans un environnement de travail convivial avec une belle équipe un peu rebelle qui aime repenser les façons de faire et avoir du plaisir en travaillant.
- Horaire de travail à temps plein, 40h par semaine, mais on ne travaille pas le vendredi pm.
- Un salaire compétitif en fonction de l'expérience et du potentiel.

Ce que nous cherchons :

- Un passionné autant du développement des affaires que de l'automatisation, mécanique, robot et plus.
- Bilinguisme essentiel (français et anglais parlé et écrit), avec une grande majorité des clients à contacter en anglais. Espagnol un atout.
- Grande autonomie de travail et motivation.
- Expérience en développement des affaires, mais possibilité d'offrir la formation à tout candidat compétent.

Intéressé? Contactez nous à automation@orientech.com

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Labour shortage is here to stay and everybody is talking about it... Do you want to talk or would you rather be part of the solution with us? Orientech designs and builds automation solutions for production lines with robots and technologies we've all dreamed about. If you'd like to take part in the adventure and help us find great automation projects to support the manufacturing plants of the future, don't hesitate to contact us about our open position for a Business Development Manager!

Role:

- Develop your network within the industries that use small components and can benefit from added value such as cosmetics, pharmaceutical, medical, plastic molding.
- Qualify prospects & leads based on well-defined guidelines and contact them using multiple platforms (cold call, LinkedIn, email, etc).
- Utilize your presentation skills to inform potential clients on why Orientech is simply the best partner for their automation projects.
- Share good news and our story on social medias
- Track your progress using our CRM (Zoho).

What we offer:

- Nice office in a great work environment with a team that likes to think outside of the box and have fun while working on projects that are always innovative.
- Full-time, permanent position. 40h a week, with Friday afternoons off.
- Competitive salary based on experience and potential.

What we're looking for:

- Someone that's as passionate about business development as automation, mechanics, robots and more.
- Fluent in English and French. Spanish is an asset but not required.
- Superb motivation with the ability to work well independently with minimal supervision.
- Experience in business development, but we can offer training to any promising candidate.

Interested? Email us at automation@orientech.com