



Représentant de commerce

Connaissances en bioéconomie d'un coup d'oeil



Un monde de ressources pour la bioéconomie canadienne

À propos de BioTalent Canada^{MC}

Aider la bioéconomie Canadienne à prospérer mondialement

Le Canada est un chef de file mondial de la biotechnologie, c'est-à-dire de l'utilisation d'organismes vivants dans des processus et des produits industriels, agricoles, médicaux et autres. Pour maintenir ce leadership et en tirer parti, le secteur a besoin de personnes très spécialisées qui sont fin prêtes pour entrer en fonctions.

En agissant comme un carrefour national et ressource centrale pour les employeurs, les chercheurs d'emplois, les étudiants, les enseignants et les organismes gouvernementaux, BioTalent Canada aide à satisfaire ce besoin.



Un monde de ressources pour la bioéconomie canadienne

Table des Matières

À propos de la bioéconomie	2
Composants des Connaissances en bioéconomie d’un coup d’œil	2
Description du poste.....	3
Antécédents et formation professionnelle/Expérience en bioéconomie ou expérience pertinente.....	3
Formation et reconnaissance professionnelle	3
Expérience professionnelle.....	3
Compétences et tâches.....	3
A. Tisser et entretenir des liens avec les clients.....	3
B. Élaborer et mettre en œuvre le plan commercial ayant fait l’objet d’une entente.....	4
C. Travailler avec d’autres équipes au sein de l’entreprise.....	4
D. Démontrer ses compétences personnelles.....	5

À propos de la bioéconomie

La bioéconomie nécessite la recherche, le développement, la fabrication et la commercialisation de technologies et de produits dans les domaines suivants :

- l'agriculture
- l'aquaculture
- la bioénergie
- la bioinformatique
- les bioproduits
- les sciences biologiques
- l'environnement
- la transformation des aliments
- la foresterie
- la génomique
- la santé humaine et animale
- l'industrielle
- les sciences de la vie
- les instruments médicaux
- les ressources naturelles
- la nanotechnologie
- les produits nutraceutiques
- les produits pharmaceutiques

Composants des Connaissances en bioéconomie d'un coup d'œil

Les *Connaissances en bioéconomie d'un coup d'œil* se basent sur des *compétences clés*. Il ne s'agit pas de *Profils de connaissances en bioéconomie* complets. Elles présentent les principales compétences générales et spécialisées requises pour accomplir les tâches liées à ce poste. Ces compétences clés nécessitent l'accomplissement de tâches précises afin d'atteindre le résultat attendu. Ces activités principales sont généralement de nature fonctionnelle et exigent l'application de connaissances spécialisées acquises au moyen de l'éducation, de la formation ou de l'expérience pratique. Dans les entreprises de bioéconomie, ces compétences fonctionnelles peuvent être très diversifiées et couvrir autant le domaine des affaires que la sphère scientifique. Certains les décrivent comme les compétences spécialisées requises pour le poste.

Les *Connaissances en bioéconomie d'un coup d'œil* ont été conçues selon des données de source indirecte qui n'ont PAS été validées par l'industrie. C'est pourquoi les commentaires des représentants de l'industrie seront grandement appréciés. Veuillez nous faire parvenir tout commentaire à portfolio@biotalent.ca.

Les *Connaissances en bioéconomie d'un coup d'œil* sont notamment utiles pour le recrutement, le perfectionnement professionnel, l'encadrement et l'auto-évaluation.

Description du poste

Un représentant de commerce met tout en œuvre pour obtenir une rentabilité, une croissance et une pénétration de marché maximales dans un territoire ou un segment donné en vendant efficacement les produits, les services et les technologies de la société. Il recrute de nouveaux clients et communique personnellement avec eux. Il décrit les produits, les services et les technologies en plus d’effectuer des démonstrations, d’expliquer les avantages et de répondre aux questions des clients.

Antécédents et formation professionnelle/Expérience en bioéconomie ou expérience pertinente

Formation et reconnaissance professionnelle

- Un diplôme universitaire ou collégial dans un programme lié à la technologie, au produit ou au service concerné est habituellement exigé.
- Une expérience dans le domaine scientifique serait considérée comme un atout.

Expérience professionnelle

- De 2 à 5 ans d’expérience en ventes ou dans un poste technique connexe au produit, au service ou à la technologie peuvent être exigés.

Compétences et tâches

Un représentant de commerce doit pouvoir :

A. Tisser et entretenir des liens avec les clients

TÂCHES
1. Effectuer des recherches pour trouver des clients éventuels et déterminer leur potentiel
2. Trouver des clients potentiels et les solliciter
3. Évaluer les besoins et les ressources des clients et recommander les produits et services appropriés
4. Faire la démonstration des produits et services aux clients existants ou potentiels et les aider à choisir ce qui convient le plus à leurs

TÂCHES
besoins
5. Rédiger des rapports ou des propositions dans le cadre de présentations de vente pour illustrer les avantages liés à l'utilisation des produits, des services ou des technologies
6. Prendre les commandes des clients existants et éventuels en adoptant une approche axée sur les relations
7. Former le personnel du client pour l'exploitation et la maintenance de l'équipement
8. Rechercher la cause des défauts de l'équipement
9. Communiquer avec les clients après la vente pour résoudre les problèmes et offrir un soutien continu

B. Élaborer et mettre en œuvre le plan commercial ayant fait l'objet d'une entente

TÂCHES
1. Analyser les statistiques de ventes et préparer des rapports
2. Analyser le potentiel du territoire et du marché et déterminer la valeur des clients existants et éventuels
3. Prévoir et organiser une stratégie personnelle de ventes en maximisant le rendement du temps investi pour le territoire ou le segment
4. Comprendre les technologies, les produits et les services existants ou nouveaux et surveiller les ventes, les prix et les produits des concurrents
5. Analyser les renseignements sur la concurrence afin de cerner les avantages de leurs produits et services et de les comparer à ceux de l'organisme
6. Effectuer des tâches administratives comme le classement des comptes de dépenses, la prise de rendez-vous et l'organisation des déplacements

C. Travailler avec d'autres équipes au sein de l'entreprise

TÂCHES
1. Coordonner les efforts de ventes avec les équipes de marketing, de gestion des ventes, de comptabilité, de logistique et de services techniques
2. Participer à des salons professionnels et à des congrès
3. Donner son avis au sujet de la conception des produits dans les cas où les biens et services doivent être adaptés aux besoins des clients
4. Participer à l'estimation des coûts pour l'installation et l'entretien de l'équipement

TÂCHES
5. Préparer et administrer les contrats de ventes
6. Gérer le matériel
7. Fournir des rapports à l’oral ou par écrit sur les besoins, les problèmes, les intérêts et les activités des clients ainsi que sur le potentiel offert par de nouveaux produits et services

D. Démontrer ses compétences personnelles

TÂCHES
1. Faire preuve d’esprit d’équipe
2. Faire preuve de sensibilité par rapport à la diversité culturelle et sociale
3. Apporter un soin particulier au service à la clientèle
4. Travailler dans un environnement dynamique
5. Respecter les politiques et les procédures de l’entreprise
6. Faire preuve de compétences dans la gestion du temps
7. Gérer le stress
8. Apprendre rapidement
9. Communiquer clairement et efficacement

Un solide conseil d'administration

Le conseil d'administration est composé d'experts du domaine des ressources humaines, des chefs de direction, des directeurs financiers et des directeurs scientifiques de partout au Canada qui possèdent une expérience approfondie des finances et du secteur et qui sont représentatifs d'entreprises et d'associations régionales de la bioéconomie canadienne. BioTalent Canada ne reçoit aucune cotisation de membres, il compte donc sur l'orientation que lui fournit son dynamique conseil d'administration bénévole.

Bob Ingratta (président)

Président
Fast-Trak Strategies
Vancouver (BC)

François Schubert (vice-président)

Directeur général, Administration
L'Institut de recherche-Centre Universitaire de
Santé McGill
Montréal (QC)

Christopher Adams (trésorier)

AdamsRevers
Toronto (ON)

John McMillan (président sortant)

Winnipeg (MB)

Norma K. Biln

Président-directeur général
Augurex Life Sciences Corp.
North Vancouver (BC)

Anne-Marie Bonneau

Vice-présidente et chef de l'exploitation
Aurelium BioPharma inc.
Montréal (QC)

Paul Braconnier

Président-directeur général et co-fondateur
Global IQ Inc.
Edmonton (AB)

Patrick Girouard

Président
AgroNovita Inc.
Ottawa (ON)

Denis Kay

Dirigeant principal scientifique
Neurodyn Inc.
Charlottetown, (PE)

Wilf Keller

Président-directeur général
Genome Prairie et Ag-West Bio
Saskatoon (SK)

Steven Klein

Directeur, Développement des Affaires
Labopharm
Laval (QC)

Janet LeClair

Dirigeant principale de l'administration
YORKbiotech Inc.
Toronto (ON)

Lucie Morin

Charlottetown (PE)

Julia O'Rawe

VP adjointe, RH Canada et RH Mondiales
Partenaire R&D
Sanofi Pasteur
Toronto (ON)

Jim Smith

Directeur général
Food Technology Centre, Prince Edward Island
Charlottetown (PE)

Lee D. Wilson

Professeur adjoint, Département de chimie
Université de Saskatchewan
Saskatoon (SK)

Michael D'Amico

Ressources humaines et efficacité
organisationnelle
logen Corporation
Ottawa (ON)



Un monde de ressources pour la bioéconomie canadienne

www.biotalent.ca • Téléphone : 613-235-1402