

Canada Key Account Manager - Commercial Specialty Tire - Bilingual

Your tasks

HOW YOU WILL MAKE AN IMPACT

SG 11

Candidate must be located in Canada close to a major airport

Cultivates and maintains favorable contact with key and major accounts of the organization. Calls on potential new key accounts. Sustains a record of high sales achievement. Speaks directly with new and existing customers or clients to explain features and merits of products or services offered. Demonstrates product or services and assists in the best application of products or services. This level is distinguished from lower-level Sales Representative positions by the size and nature of the accounts. Answers all questions concerning a product or service, with appropriate coordination of sales negotiations where required. Closes transactions and takes orders. Investigates product/service warranty claims to ensure resolution within organization policies. Calculates and quotes prices. Analyzes and interprets records of present and past sales, trends and costs, estimated and realized revenue, administrative commitments, and obligations incurred for management. Submits time and expense reports to management. May coordinate company technical engineering support and services to ascertain customers' needs. May specialize in a specific product or service.

Create, implement and achieve consistent plan for profitable growth by: increasing market share, improving price positioning, improving product mix, managing customer portfolio and managing expenses along specific profitability targets based on an excellent understanding of the market place in close cooperation with other company Business Areas. Continuous development of channel personnel.

- Develop & manage implementation of strategic sales, marketing and operational initiatives to support identified projects. Work closely with senior management to formulate the vision and strategy for the business unit.
- Ensure that all P&L costs are in line within overall objectives set for assigned account(s).
- Research and prepare detailed business overview of new business opportunities including in depth profitability, competitive and market analysis, acquisition targeting and due diligence.
- Act as Business Consultant externally with clients business opportunities, conduct profitability analysis, articulate value proposition (strategic ownership of Earthmoving and Port Products), manage the opportunity through strong understanding of clients' organizational structures and the establishment of relationships



Job ID

REF93789N

Field of work

Key Account Management

Location

Montréal

Leadership level

Leading Self

Job flexibility

Remote Job

Legal Entity

Continental Tire Canada, Inc.

throughout that structure to ultimately increase revenue and market share for Continental.

- Administer and direct field by ensuring proper support for existing accounts, monitor and ensure support processes e.g. account participation in marketing and sales programs, credit management, return, and adjustment process. Identify growth opportunities and direct new business solicitation. Insures that effective and continuous contacts are made and that proper sales services support is provided. Coordinates sales personnel in developing sales presentations for key accounts. Participates in or presents sales programs.
- Coordinate, monitor and manage inventory and production planning to meet the forecast and unit objectives per key account. Work internal support groups to maximize inventory turns and customer fill rates for the division to ensure that the division reaches profit objectives. Control expenses; take an active role in developing monthly and yearly Sales Forecasts · Recommend innovative changes to ensure retention of current business and additional new business growth. Monitor and analyze business on a continuous basis and implement any corrective action. Active participation with Senior division management in discussions on future business practices. Assures new or modified selling plans are consistent with present sales policies & sales services capabilities.
- Recommend innovative changes to ensure retention of current business and additional new business growth. Monitor and analyze business on a continuous basis and implement any corrective action. Active participation with Senior division management in discussions on future business practices. Assures new or modified selling plans are consistent with present sales policies & sales services capabilities.
- Provide Market Intelligence by obtaining competitive information. Analyze, define, and improve price positioning, and provide general market insight. Manage all pricing activity for Fleet Sales Channel to include pricing authority and responsibility, key administrative and sales forms, including Billing Record Request package, National Account Customer Program Letter, and Exhibit A Pricing. Updating for annual changes, and new product introductions and article number changes. Service Price Book administration · Works with Marketing & Management to develop effective product/service and merchandising support. This includes product packages, promotions, brand or private labels, pricing, billing etc. Assist in marketing efforts to targeted transportation segments, mines, ports, construction.
- Coordinate internal programs designed to assist in driving sales at Cross Regional fleet accounts, including new account welcome package, disseminating information to terminals, compiling sales call reports, and 5tracking sales and margins.

This is an open and existing position. The use of AI is not used in the selection process. The starting salary for this opportunity typically ranges from \$90,000-110,000 depending upon experience level

COMMENT VOUS CONTRIBUEREZ

SG 11

Le/la candidat(e) doit résider au Canada, à proximité d'un grand aéroport.

Cultive et entretient des relations privilégiées avec les comptes clés et les comptes majeurs de l'entreprise. Prospecte de nouveaux clients potentiels. Réalise d'excellentes performances commerciales. S'adresse directement aux clients, nouveaux et existants, pour présenter les caractéristiques et les avantages des produits ou services proposés. Effectue des démonstrations de produits ou services et accompagne ses clients dans leur utilisation optimale. Ce poste se distingue des postes de représentant commercial de niveau inférieur par l'importance et la nature des comptes. Répond à toutes les questions concernant un produit ou un service, en coordonnant les négociations commerciales si nécessaire. Conclut les ventes et prend les commandes. Examine les réclamations au titre de la garantie des produits/services afin de garantir leur résolution conformément aux politiques de l'entreprise. Calcule et établit les prix. Analyse et interprète les données relatives aux ventes actuelles et passées, aux tendances et aux coûts, aux revenus estimés et réalisés, aux engagements administratifs et aux obligations contractées pour la direction. Soumet ses rapports de temps et de dépenses à la direction. Peut coordonner le support technique et les services d'ingénierie de l'entreprise afin de cerner les besoins des clients. Peut se spécialiser dans un produit ou un service spécifique.

Élaborer, mettre en œuvre et atteindre un plan de croissance rentable et cohérent en : augmentant les parts de marché, améliorant le positionnement prix, optimisant la gamme de produits, gérant le portefeuille clients et maîtrisant les dépenses, tout en atteignant des objectifs de rentabilité précis, grâce à une excellente connaissance du marché et en étroite collaboration avec les autres secteurs d'activité de l'entreprise. Assurer le développement continu des équipes de vente.

- Développer et gérer la mise en œuvre d'initiatives stratégiques en matière de ventes, de marketing et d'opérations afin de soutenir les projets identifiés. Collaborer étroitement avec la direction générale pour définir la vision et la stratégie de l'unité commerciale.
- S'assurer que tous les coûts liés au compte de résultat sont conformes aux objectifs globaux fixés pour le(s) compte(s) attribué(s).
- Rechercher et préparer un aperçu détaillé des nouvelles opportunités commerciales, incluant une analyse approfondie de la rentabilité, de la concurrence et du marché, le ciblage des acquisitions et une vérification préalable.
- Agir en tant que consultant commercial externe auprès des clients, analyser les opportunités commerciales, réaliser des analyses de rentabilité, formuler une proposition de valeur (responsabilité stratégique des produits de terrassement et portuaires), gérer l'opportunité grâce à une solide compréhension des structures organisationnelles des clients et à l'établissement de relations au sein de cette structure afin d'accroître les revenus et la part de marché de Continental.
- Gérer et encadrer les équipes commerciales en assurant un soutien adéquat aux comptes clients existants, en supervisant et en garantissant les processus de support (participation des comptes aux

programmes marketing et commerciaux, gestion du crédit, processus de retour et d'ajustement). Identifier les opportunités de croissance et piloter la prospection de nouveaux clients. Garantir des contacts efficaces et réguliers et un support commercial optimal. Coordonner les équipes commerciales dans l'élaboration des argumentaires de vente pour les comptes clés. Participer aux programmes de vente ou les animer.

- Coordonner, suivre et gérer la planification des stocks et de la production afin d'atteindre les objectifs de prévision et de volume par compte clé. Collaborer avec les équipes internes pour optimiser la rotation des stocks et le taux de satisfaction client de la division, et ainsi garantir l'atteinte des objectifs de rentabilité. Maîtriser les dépenses ; participer activement à l'élaboration des prévisions de ventes mensuelles et annuelles. Recommander des solutions innovantes pour fidéliser la clientèle existante et développer de nouvelles activités. Suivre et analyser l'activité en continu et mettre en œuvre les actions correctives nécessaires. Participer activement aux discussions avec la direction de la division sur les stratégies commerciales futures. S'assurer de la cohérence des nouveaux plans de vente ou des modifications apportées à ceux-ci avec les politiques commerciales et les capacités de service client actuelles.
- Recommander des changements novateurs pour fidéliser la clientèle actuelle et développer de nouvelles activités. Suivre et analyser l'activité en continu et mettre en œuvre les mesures correctives nécessaires. Participer activement aux discussions avec la direction de la division sur les futures pratiques commerciales. Garantir la cohérence des nouveaux plans de vente ou des modifications apportées à ceux-ci avec les politiques et les capacités actuelles des services commerciaux.
- Fournir des informations sur le marché en recueillant des renseignements sur la concurrence. Analyser, définir et améliorer le positionnement tarifaire et fournir une vision globale du marché. Gérer l'ensemble des activités de tarification pour le canal de vente aux flottes, y compris l'autorité et la responsabilité en matière de tarification, les principaux formulaires administratifs et commerciaux, notamment le dossier de demande de relevés de facturation, la lettre du programme clients grands comptes et l'annexe A relative à la tarification. Mise à jour annuelle des tarifs pour les nouveaux produits et les changements de références. Administration du catalogue de prix des services. Collaborer avec le marketing et la direction pour développer un soutien efficace en matière de produits/services et de merchandising. Cela comprend les offres groupées, les promotions, les marques propres ou de distributeur, la tarification, la facturation, etc. Contribuer aux efforts de marketing auprès des segments ciblés du transport, des mines, des ports et de la construction.
- Coordonner les programmes internes conçus pour aider à stimuler les ventes auprès des comptes de flottes interrégionaux, y compris le forfait de bienvenue pour les nouveaux comptes, la diffusion d'informations aux terminaux, la compilation de rapports d'appels de vente et le suivi des ventes et des marges.

Il s'agit d'un poste vacant. Le processus de sélection ne fait pas appel à

l'intelligence artificielle. Le salaire de départ pour ce poste se situe généralement entre 90 000 \$ et 110 000 \$, selon l'expérience.

Your profile

WHAT YOU BRING TO THE ROLE

- Bachelor's degree and 3+ years of related experience OR 6+ years of related experience if no Bachelor's degree
- Fluent in English and French
- Tire industry experience
- Ability to travel extensively within territory
- Ability to handle tires on occasion
- Must live close to a major airport
- Strong sales experience and business acumen
- Solid Interpersonal/Communication skills
- Analytical skills and strong presentation skills
- Financial knowledge
- Valid Drivers License
- Legal Authorization to work in Canada is required. We will not sponsor individuals for employment visas now or in the future for this job opening

ADDITIONAL WAYS TO STAND OUT

- Off-Road Tire industry experience

CE QUE VOUS APPORTEZ AU RÔLE

- Baccalauréat et plus de 3 ans d'expérience pertinente OU plus de 6 ans d'expérience pertinente si vous ne possédez pas de baccalauréat
- Maîtrise de l'anglais et du français
- Expérience dans l'industrie du pneu
- Capacité à effectuer de nombreux déplacements dans le territoire
- Capacité à manipuler des pneus occasionnellement
- Résidence à proximité d'un grand aéroport requise
- Solide expérience en vente et sens des affaires
- Excellentes aptitudes interpersonnelles et de communication
- Esprit d'analyse et excellentes aptitudes de présentation
- Connaissances financières
- Permis de conduire valide L'autorisation légale de travailler au Canada est requise. Nous ne parrainons pas les demandes de visa de travail, ni maintenant ni à l'avenir, pour ce poste.

D'AUTRES MOYENS DE SE DÉMARQUER

- Expérience dans l'industrie des pneus tout-terrain

Our offer

Ready to drive with Continental? Take the first step and fill in the online application.

About us

THE COMPANY

Continental is a leading tire manufacturer and industry specialist. Founded in 1871, the company generated sales of €39.7 billion in 2024 and currently employs around 95,000 people in 54 countries and markets.

Tire solutions from the **Tires group sector** make mobility safer, smarter, and more sustainable. Its premium portfolio encompasses car, truck, bus, two-wheel, and specialty tires as well as smart solutions and services for fleets and tire retailers. Continental has been delivering top performance for more than 150 years and is one of the world's largest tire manufacturers. In fiscal 2024, the Tires group sector generated sales of 13.9 billion euros. Continental's tire division employs more than 57,000 people worldwide and has 20 production and 16 development sites.

L'ENTREPRISE

Continental est un fabricant de pneumatiques de premier plan et un spécialiste reconnu du secteur. Fondée en 1871, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 39,7 milliards d'euros en 2024 et emploie actuellement environ 95 000 personnes dans 54 pays et marchés.

Les solutions pneumatiques du secteur Pneumatiques contribuent à une mobilité plus sûre, plus intelligente et plus durable. Son portefeuille de produits haut de gamme comprend des pneumatiques pour voitures, camions, bus, deux-roues et des pneumatiques spéciaux, ainsi que des solutions et services intelligents pour les gestionnaires de flottes et les distributeurs de pneumatiques. Continental offre des performances optimales depuis plus de 150 ans et figure parmi les plus grands fabricants de pneumatiques au monde. Au cours de l'exercice 2024, le secteur Pneumatiques a généré un chiffre d'affaires de 13,9 milliards d'euros. La division pneumatiques de Continental emploie plus de 57 000 personnes dans le monde et dispose de 20 sites de production et de 16 centres de développement.