



POSITION OPPORTUNITY

Hubbell Incorporated is a leading manufacturer of quality electrical products serving all market segments. We are well established in Canada. We currently have an opportunity for a:

Professional Sales Representative - HCI Montreal Area

You are an outgoing and motivated professional who aspires to a dynamic career with a market leader. Ideally, you have a successful track record in professional selling, relevant post secondary education, and are comfortable with Salesforce CRM, MS Office and Windows applications. Most importantly, you are a skilled communicator and strategic thinker who is entrepreneurial, autonomous, enjoys winning, and approaches business with enthusiasm and drive. You will be responsible for developing and implement selling strategies in Montreal East, Laval and Trois-Rivieres, through existing channels and new markets.

Hubbell will provide you with the opportunity to be successful in a top caliber organization. We offer opportunity for advancement, a competitive base salary, generous benefits package, company leased vehicle and an attractive incentive program.

To apply for the above position, please forward your resume and cover letter in confidence to:

Internal Candidate: <https://performancemanager4.successfactors.com/sf/jobreq?jobId=75797&company=Hubbell&username=>

External Candidate: <https://career4.successfactors.com/sfcareer/jobreqcareer?jobId=75797&company=Hubbell&username=>

We thank all applicants but wish to advise that only qualified candidates selected for an interview will be contacted.

OCCASION D'EMPLOI

Chef de file dans la manufacture de produits électriques et desservant tous les secteurs du marché, Hubbell Incorporated est une société solidement établie au Canada. Nous avons présentement une vacance à combler au poste de :

Représentant(e) des ventes - HCI Région de Montréal

Vous êtes un(e) professionnel(le) motivé(e) en quête d'une carrière dynamique auprès d'une société de renom. Vous possédez une expérience dans la vente professionnelle, un diplôme post-secondaire connexe, et de solides connaissances des applications Salesforce CRM, MS Office et Windows. Plus important encore, vous êtes un(e) communicateur qualifié et un(e) penseur stratégique, entrepreneur, autonome, qui aime gagner et qui aborde les affaires avec enthousiasme et dynamisme. Vous serez responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre de stratégies de vente à Montréal-Est, Laval et Trois-Rivières, par le biais des canaux existants et de nouveaux marchés..

Hubbell vous fournira l'occasion de connaître le succès dans une entreprise de premier calibre avec un cheminement de carrière éprouvé, un salaire de base concurrentiel, des avantages sociaux généreux, un véhicule loué par la compagnie et un programme d'encouragement des plus attrayants.

Pour postuler cet emploi, faites parvenir une lettre d'envoi accompagnée de votre curriculum vitae à :

Candidat à l'interne :

<https://performancemanager4.successfactors.com/sf/jobreq?jobId=75797&company=Hubbell&username=>

Candidat à l'externe :

<https://career4.successfactors.com/sfcareer/jobreqcareer?jobId=75797&company=Hubbell&username=>

Nous remercions tous les postulants mais nous ne communiquerons qu'avec les candidats qualifiés retenus pour une entrevue.