



Indigenous.Link

Canada's fastest growing Indigenous career portal, Careers.Indigenous.Link is pleased to introduce a new approach to job searching for Indigenous Job Seekers of Canada. Careers.Indigenous.Link brings simplicity, value, and functionality to the world of Canadian online job boards.

Through our partnership with Indigenous.Links Diversity Recruitment Program, we post jobs for Canada's largest corporations and government departments. With our vertical job search engine technology, Indigenous Job Seekers can search thousands of Indigenous-specific jobs in just about every industry, city, province and postal code.

Careers.Indigenous.Link offers the hottest job listings from some of the nation's top employers, and we will continue to add services and enhance functionality ensuring a more effective job search. For example, during a search, job seekers have the ability to roll over any job listing and read a brief description of the position to determine if the job is exactly what they're searching for. This practical feature allows job seekers to only research jobs relevant to their search. By including elements like this, Careers.Indigenous.Link can help reduce the time it takes to find and apply for the best, available jobs.

The team behind Indigenous.Link is dedicated to connecting Indigenous Peoples of Canada with great jobs along with the most time and cost-effective, career-advancing resources. It is our mission to develop and maintain a website where people can go to work!

Contact us to find out more about how to become a Site Sponsor.

Corporate Headquarters:
Toll Free Phone: (866) 225-9067
Toll Free Fax: (877) 825-7564
L9 P23 R4074 HWY 596 - Box 109
Keewatin, ON P0X 1C0

Job Board Posting



Careers.Indigenous.Link

Date Printed: 2024/04/28

Marketer, Carburants Résiduels / Residual Fuels Marketer

Job ID	598774700-2751
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=598774700-2751
Company	Suncor
Location	Montreal, Quebec
Date Posted	From: 2019-10-11 To: 2050-01-01
Job	Type: Full-time Category: Resource Sector

Description

EMPLACEMENT: Montreal, Quebec (CA-QC)

NUMÉRO DU POSTE: 31281 Pourquoi vous devriez vous joindre à notre équipe : Vous aurez une occasion formidable d'interagir quotidiennement avec plus de 20 clients dans le cadre des activités de ventes directes de divers combustibles résiduels et marins destinés aux navires. Nos clients sont présents au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique ainsi que dans les régions du nord-est et du nord-ouest des États-Unis! Vous contribuerez à l'élaboration et à la mise en œuvre de nos stratégies de commercialisation afin d'atteindre des volumes de ventes, d'optimiser les marges de ventes et de développer le potentiel de croissance pour les produits spécifiques des raffineries de Montréal et de Sarnia. Ce poste apporte une valeur substantielle par le biais de l'établissement de relations de travail avec les clients, la flexibilité, la stratégie d'établissement des prix et des tactiques de marketing. Le titulaire de ce poste doit avoir une connaissance approfondie des nouvelles tendances du marché et de l'environnement concurrentiel pour gérer des occasions de croissance des affaires. Vous utiliserez votre expertise pour soutenir l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies de commercialisation et des plans de ventes. Recueillir de l'information sur les produits et les pratiques d'établissement des prix de la concurrence. Participer à la résolution d'enjeux de qualité pour les produits offerts. Établir de bonnes relations de travail avec les clients, fournisseurs et analystes de l'industrie. Gérer et faire croître les ventes au détail en tirant parti des nouvelles tendances et de la nouvelle réglementation. Solliciter des ventes et négocier des contrats par le biais de processus de demandes de renseignements et de nominations. Établir le prix des combustibles marins au quotidien pour différents produits. La stratégie d'établissement des prix est influencée par les conditions du marché et l'environnement concurrentiel. Contribuer à la proposition de nouvelles solutions innovantes face à l'évolution du contexte commercial.

Nous souhaiterions examiner votre demande si vous avez ce qui suit... Exigences essentielles (minimales) : Maîtrise de l'anglais parlé et écrit. Cinquante ans d'expérience dans l'industrie et une bonne connaissance des processus de raffinage. Un baccalauréat. Connaissances relatives à la mise en marché de la production et la logistique des ententes et les contraintes influant sur leur négociation. Aptitude reconnue pour la communication orale et écrite. Compétences interpersonnelles remarquables et aisance à conclure des transactions mutuellement avantageuses. Capacité de gestion d'un sens du marketing, de leadership et d'un esprit stratégique. Accord avec nos valeurs : la sécurité, avant tout, le respect, monter la barre, honorer nos engagements et agir comme il se doit.

Préférences : Maîtrise du français parlé et écrit.

Votre lieu de travail, votre horaire et autres renseignements importants : Vous travaillerez à notre bureau de Montréal, situé au 11701, rue Sherbrooke Est. Les heures de travail normales sont de 40 heures par semaine, du lundi au vendredi, avec la possibilité d'heures de travail prolongées selon les besoins commerciaux. Nous offrons un programme d'aide au logement et des placements sur le territoire de la province et, occasionnellement, à l'extérieur du Canada. Vous travaillerez dans un espace de bureaux modernes et ouverts qui favorise le travail d'équipe. Pourquoi Suncor? Nous sommes la plus importante société énergétique et minière du Canada grâce à notre portefeuille d'activités qui comprend notamment le développement et la valorisation des sables pétrolifères, la production et l'extraction, le raffinage du pétrole et la commercialisation des produits sous la marque Petro-Canada. Notre présence sur la scène internationale permet de profiter d'occasions intéressantes; vous pourrez apprendre, apporter votre contribution et vous perfectionner en occupant divers postes qui feront avancer votre carrière. Nous plaçons la sécurité avant tout; si ce n'est pas sécuritaire, ne le faites pas. Nos solides antécédents de croissance et l'accent que nous mettons sur le développement durable présentent des perspectives d'avenir extrêmement prometteuses. En savoir plus sur notre mission, notre vision et nos valeurs. En plus des emplois valorisants, nous offrons également un programme attrayant de rémunération des employés, comprenant :

- un salaire de base, des programmes de rémunération concurrentiels et un programme de prime d'encouragement annuelle;
- un programme d'avantages sociaux; la carte;
- des régimes de retraite et d'épargne intéressants.

Demeurez en communication avec nous :

- Suivez-nous sur LinkedIn, Facebook et Twitter pour consulter les plus récents affichages de postes et les dernières nouvelles.
- Joignez-vous à notre Communauté de talents et inscrivez-vous aux alertes d'emploi personnalisées.
- Consultez notre bulletin Connexions Suncor pour voir ce que nous faisons dans les collectivités; nous vivons et travaillons.

Nous sommes un employeur souscrivant au principe de l'égalité; d'accès à l'emploi qui encourage toutes

les personnes qualifiées; postuler. Nous sommes déterminés à offrir un environnement de travail diversifié; et inclusif; chaque employé; se sent valorisé; et respecté. Nous étudierons au besoin la prise de mesures d'adaptation en matière d'accessibilité. Veuillez noter que nos offres d'emploi sont habituellement affichées pendant deux semaines; n'attendez pas et postulez dès maintenant. Catégorie d'emplois: Professionnel

For more information, visit [Suncor for Marketer, Carburants Résiduels / Residual Fuels Marketer](#)