



# 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

<b>Job ID</b>	<b>598774700-2751</b>	
<b>Web Address</b>	<a href="https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=598774700-2751">https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=598774700-2751</a>	
<b>Company</b>	Suncor	
<b>Location</b>	Montreal, Quebec	
<b>Date Posted</b>	From: 2019-10-11	To: 2050-01-01
<b>Job</b>	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 spécialisés 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 stratégique, 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 saisir les 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 des enjeux de qualité pour les produits offerts. Établir de bonnes relations de travail avec les détaillants, 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  
Cinq années 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 bénéfice  
Aptitude reconnue pour la communication orale et écrite  
Compétences interpersonnelles remarquables et aisance à créer des occasions en vue de conclure des transactions mutuellement avantageuses  
Capacité de démontrer un sens du marketing, de leadership et 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

Préférence pour : 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 subsidiaire aux personnes admissibles  
Déplacements sur le territoire de la province et, occasionnellement, à l'extérieur du Canada  
Vous travaillerez dans un espace de bureaux agréables ouvertes qui favorise le travail d'équipe

Pourquoi Suncor  
Nous sommes la plus importante société énergétique internationale du Canada grâce à notre portefeuille d'activités qui comprend notamment le développement et la valorisation des sables pétrolifères, la production pétrolière et gazière extracôtière, 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 où 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 où 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 à 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