



Job Title: **Horticulture Technical Sales Specialist** (three positions)  
Geography: **British Columbia, Ontario & Quebec**  
Position Type: **Full-time**

[Cohort Wholesale](#) aspires to be a trusted Canadian wholesaler of preferred-position outdoor fruit and vegetable crop protection products, working with the established distribution and retail channel to service all key markets, creating demand for and maximizing the in-field performance of our suppliers' products to help farmers grow the best crops possible.

As part of a rapidly evolving industry, employees are provided with many opportunities to acquire new and unique skills and subsequently demonstrate them in a dynamic work environment.

#### **Roles & Responsibilities:**

- Focus: Synthetic, organic and biopesticide crop protection products for outdoor fruits and vegetables
- Provide agronomic and technical support for retailer and farmer customers
  - Pest and disease identification
  - Make recommendations of preventative / corrective actions
  - Resolve customer complaints according to Cohort Wholesale policies and procedures
- Execute strategies to grow sales and market share within the British Columbia or Quebec territory
  - Manage customer relationships
  - Present technical information at customer meetings
  - Regularly participate in industry events / meetings
  - Development and execution of marketing initiatives
  - Assist management / supplier partners in developing new products, as needed
  - Implement / evaluate product trials and demonstrations
  - Product demand forecasting
- Keep management informed of changes in market conditions
- Maintain customer and stakeholder contact list and log daily business activities for your customers in contact management system.
- Participate in company sales meetings as required by manager

#### **Qualifications:**

- Self-motivated
- Personable
- Excellent communication skills
- Quebec: Member (or working toward membership) of L'Ordre des agronomes du Québec
- Previous agricultural experience, particularly in fruit and vegetable production, is an asset
- Post-secondary degree or diploma
- Training will be provided

Please send cover letter and resume to [Scott Hodgins, Manager-Cohort Wholesale \(Scott.Hodgins@CohortWholesale.com\)](mailto:Scott.Hodgins@CohortWholesale.com). Only proceeding candidates will be contacted.

Titre du poste : **Spécialiste technico-commercial horticole** (trois postes)  
Secteurs géographiques : **Québec, Ontario & Colombie-Britannique**  
Type de poste : **Permanent**

[Cohort Wholesale](#) aspire à devenir un grossiste canadien fiable de produits de premier choix pour la protection des cultures fruitières et légumières extérieures en collaborant avec le réseau de distribution et de vente au détail bien établi pour desservir tous les marchés clés, en favorisant une demande pour les produits de ses fournisseurs et en optimisant leur efficacité sur le terrain pour aider les agriculteurs à accroître le rendement de leurs cultures.

Dans un secteur en constante évolution, les employés ont l'occasion d'acquérir des compétences nouvelles et uniques et de les exercer par la suite dans un environnement de travail dynamique.

#### **Rôles et responsabilités :**

- **Priorité :** Proposer des produits de protection synthétiques, biologiques et biopesticides pour les cultures extérieures de fruits et légumes.
- Offrir un soutien agronomique et technique aux détaillants et agriculteurs.
  - Déceler la présence de ravageurs et de maladies.
  - Recommander des mesures préventives ou correctives.
  - Gérer les plaintes des clients conformément aux politiques et procédures de Cohort Wholesale.
- Exécuter les stratégies pour augmenter les ventes et les parts de marché au Québec ou en Colombie-Britannique.
  - Gérer les relations avec la clientèle.
  - Présenter des données techniques aux rencontres de clients.
  - Participer régulièrement à des événements et des rencontres de l'industrie.
  - Élaborer et exécuter des initiatives de marketing.
  - Aider les partenaires – gestionnaires et fournisseurs – à élaborer de nouveaux produits au besoin.
  - Mettre sur pied des essais, évaluer et présenter des produits.
  - Prévoir la demande de produits.
- Informer la direction de l'évolution des conditions du marché.
- Tenir à jour la liste des contacts des clients et des parties prenantes, et enregistrer les activités quotidiennes de vos clients dans le système de gestion des contacts.
- Participer aux réunions de vente de l'entreprise à la demande du directeur.

#### **Exigences et compétences :**

- Motivation personnelle
- Entregent
- Excellentes compétences en communication
- Québec: Membre de l'Ordre des agronomes du Québec – ou en voie d'adhésion
- Expérience antérieure en agriculture, notamment dans la production de fruits et légumes, un atout
- Diplôme d'études postsecondaires
- Formation offerte sur place

Veillez faire parvenir votre lettre de motivation et votre CV à [Scott Hodgins, Manager-Cohort Wholesale](mailto:Scott.Hodgins@CohortWholesale.com) ([Scott.Hodgins@CohortWholesale.com](mailto:Scott.Hodgins@CohortWholesale.com)).

Nous ne communiquerons qu'avec les candidats retenus.