

Représentant aux ventes internes

Département : Vente

Titre du supérieur : Directeur des ventes corporatives

Sommaire du poste

Le représentant aux ventes internes s'occupe principalement du démarchage téléphonique afin de solliciter la clientèle actuelle et les prospects. Il supporte également l'équipe de ventes résidentielles en effectuant la préparation de soumissions.

Principales tâches & responsabilités

1. Faire le démarchage, la prospection et le suivi auprès des clients résidentiels
2. Communiquer avec les clients résidentiels actuels afin d'établir un contact et faire connaître nos programmes d'entretien
3. Assurer le suivi suite aux demandes de soumissions et/ou d'informations sur les produits et services
4. Effectuer la vente, en salle de montre, d'équipements destinés à notre clientèle résidentielle
5. Supporter les conseillers techniques en rédigeant les soumissions
6. Effectuer le suivi après-vente
7. Tenir à jour une base de données des activités de vente
8. Respecter les objectifs d'appels quotidiens

Profil recherché

Savoir

- Diplôme d'études professionnelles de courte durée (DEP)
- De 3 à 5 années d'expérience en vente
- Capacité de communiquer de manière efficace en français et en anglais (un atout)
- Professionnalisme
- Pouvoir accomplir plusieurs tâches à la fois, prioriser les responsabilités et effectuer le travail sous peu de supervision
- Aptitude marquée à la vente aux consommateurs
- Maîtrise de suite MS Office

Savoir-faire

- Bonne capacité à communiquer avec ses collègues, ses clients et ses fournisseurs
- Sens de l'organisation

Horaire de travail

- 40 heures par semaine de 8h00 à 17h00