

Save

**275896**

Date: 04/29/2026

Sales

# REPRÉSENTANT(E) VENTES INTERNES/INSIDE SALES REPRESENTATIVE

Montreal, Quebec, Canada



Apply Now

# Description

## **ADP recrute un(e) Représentant(e) Ventés internes (PME)**

**Chez ADP**, nous croyons que les meilleurs professionnels de la vente méritent les outils, la formation et le soutien nécessaires pour bâtir quelque chose de significatif. Dans ce rôle, vous développerez votre propre portefeuille de clients, soutenu(e) par une équipe de direction des ventes expérimentée, des programmes de formation primés, des parcours de carrière clairs ainsi qu'une rémunération et des avantages sociaux parmi les plus concurrentiels de l'industrie — incluant des voyages incitatifs de luxe et des récompenses à la performance.

## **Pourquoi se joindre aux ventes chez ADP**

**Les équipes de vente sont au cœur du succès d'ADP. Chaque jour, elles gagnent la confiance des clients, résolvent des défis d'affaires complexes et bâtissent des partenariats à long terme qui permettent aux organisations de prospérer.**

## **Vos responsabilités**

- Vendre les **solutions pour petites entreprises d'ADP** (paie, fiscalité, ressources humaines et avantages sociaux) à des organisations de **1 à 49 employés** par le biais de **ventes internes**, d'appels téléphoniques et de **rencontres virtuelles**.
- **Prospecter** sur un territoire assigné grâce à des **ventes internes B2B**, des **rendez-vous virtuels** et l'atteinte d'objectifs d'activité et de ventes (appels, temps de conversation, closing).

- Intérêt marqué pour la **vente**, le **développement des affaires**, une **expérience en service à la clientèle** (centre d'appels, services bancaires ou commerce de détail, un atout)
- Excellentes compétences en **communication**, sens de l'organisation et capacité à interagir avec des **décideurs** dans un environnement de **vente dynamique**
- **Résilience**, autonomie et mentalité **orientée résultats**, avec une attitude coachable et un fort volume d'activité
- **Compétences modernes en vente** – Combiner les technologies de vente, les outils basés sur l'IA et les analyses de données afin d'accélérer les pipelines et de stimuler les revenus.
- Diplôme d'études secondaires

*\* Candidats au Québec : bien que le français soit obligatoire pour les postes au Québec, l'utilisation de l'anglais est également requise en raison de la nature mondiale de l'entreprise et du besoin d'interaction avec le siège social et les sites internationaux d'ADP.*

### **Exigences privilégiées**

- Formation académique en administration des affaires, marketing, finance, comptabilité ou dans un domaine connexe- Une expérience professionnelle équivalente sera également considérée
- Minimum 0-2 ans d'expérience préalable de la gestion de quotas
- Minimum 0-2 ans d'expérience en prospection, génération de leads ou vente sortante

### **Avantages sociaux des employés**

- Trois semaines de vacances
- Admissibilité à des primes d'unité basées sur la performance ainsi qu'à un tirage non récupérable
- Commissions non plafonnées avec accélérateurs, versées mensuellement. La rémunération totale cible (OTE) comprend le salaire de base et la rémunération incitative, et dépendra de facteurs tels que les compétences, les qualifications, l'expérience et le lieu de travail.
- Progression de carrière – Ce poste est conçu avec une progression intégrée. Vous entrez en tant que gestionnaire de district, mais nous ne nous attendons pas à ce que vous atteigniez immédiatement votre quota complet. Une période d'intégration est prévue, durant laquelle vous apprenez et développez votre portefeuille d'affaires. Une fois ces étapes franchies, une promotion claire et une augmentation salariale y sont associées.
- Avantages de santé et médicaux dès le jour 1, avec des crédits Flex fournis pour optimiser votre couverture
- Programme d'aide aux employés et à la famille (PAEF)
- Aide aux frais de scolarité
- Programme de mieux-être des employés
- Programme de rabais
- Les employés réguliers à temps plein et à temps partiel peuvent adhérer au REER collectif en tout temps à partir de leur date d'embauche.
- Modèle de travail hybride

**VOUS AIMEREZ TRAVAILLER ICI PARCE QUE VOUS POURREZ**

:

- **Apprenez constamment** grâce à des programmes de formation, de développement et de mentorat de calibre mondial
- **Accédez à des avantages sociaux dès le premier jour**, conçus pour soutenir votre santé et votre bien-être
- **Concillez travail et vie personnelle** grâce à la flexibilité et à des ressources de soutien
- **Joignez-vous à une entreprise engagée à redonner** et à avoir un impact positif dans nos communautés

**À propos d'ADP :** Nous sommes un fournisseur mondial complet de solutions de gestion du capital humain (HCM) basées sur le Cloud qui associent les RH, la paie, les talents, l'administration du temps, des impôts et des avantages sociaux et un leader en matière de services d'externalisation des activités, d'analytique et d'expertise en conformité. Nous croyons que nos gens font toute la différence en cultivant une culture terre-à-terre qui embrasse nos valeurs fondamentales, accueille les idées, encourage l'innovation et l'appartenance aux valeurs. Nous avons reçu une reconnaissance pour notre travail par de nombreuses organisations estimées, en savoir plus sur **ADP Awards and Recognition**.

**Diversité, équité, inclusion et égalité d'accès à l'emploi chez ADP :** ADP s'engage à offrir un lieu de travail inclusif, diversifié et équitable, et s'engage en outre à offrir des opportunités d'emploi égales indépendamment de toute caractéristique protégée, y compris : la race, la couleur, l'information génétique, la croyance, l'origine nationale, la religion, le sexe, l'orientation affective ou sexuelle, l'identité ou l'expression de genre, le statut d'étranger légal, l'ascendance, l'âge, l'état civil, le statut d'ancien combattant protégé ou le handicap. Les décisions en matière de recrutement sont fondées sur les besoins opérationnels d'ADP et sur le mérite des candidats, y compris, mais sans s'y limiter, les qualifications, l'expérience, les

conformément à l'ensemble des lois applicables. Nous nous attendons également à ce que notre personnel respecte nos valeurs avec une grande intégrité et se comporte de manière à favoriser un milieu de travail honnête et respectueux. Cliquez sur ce lien <https://jobs.adp.com/life-at-adp/> pour en savoir plus sur la culture et l'ensemble des valeurs d'ADP.

## **ADP is hiring an Inside Sales Representative (Small Business Solutions)**

**At ADP**, we believe great sales professionals deserve the tools, training, and support to build something meaningful. In this role, you'll grow your own book of business while being backed by experienced sales leadership, award-winning training programs, clear career paths, and industry-leading compensation and benefits—including luxury incentive trips and performance awards.

### **Why Join ADP Sales**

**Our Sales teams are at the heart of ADP's success. Every day, they earn client trust, solve complex business challenges, and build long-term partnerships that help organizations thrive.**

### **What you'll do:**

- Sell ADP's **small business solutions** (payroll, tax, HR, benefits) to organizations with **1-49 employees** through **inside sales**, phone outreach, and **virtual meetings**.
- **Prospect, engage, and convert decision-makers** (small business owners, HR, payroll, and finance leaders) using a **consultative B2B sales approach** to build and grow a book of business.

## What you bring:

- Strong interest in **sales or business development**, with prior **customer service experience** (retail, banking, etc) and excellent **communication skills**
- **Resilient and organized**, comfortable with **high-volume outreach**, rejection, and working in a **fast-paced environment**
- **Self-motivated, results-driven, and coachable**, with strong **time-management skills** and a willingness to learn
- High school diploma
- Modern Selling Skills – Combine sales technology and AI driven tools and data insights to drive pipelines and revenue.

*\*Quebec candidates: While French is required for Quebec-based roles, use of the English language is also required due to the global nature of the business and the need to interact with ADP's headquarters and international sites.*

## **Bonus points for these:**

- Academic background in Business, Marketing, Finance, Accounting, or a related field- Equivalent work experience will also be considered
- 0 to 2 years of prior quota-carrying experience
- Ability to successfully build a network and effectively use social media for sales
- 0 to 2 years of experience in prospecting, lead generation, or outbound sales

## **Employee Benefits**

- Employee referral program

- Eligibility for unit bonuses based on performance as well as a non-recoverable-draw
- Uncapped commission with accelerators, paid out monthly. Actual OTE is inclusive of base salary and incentive compensation, will depend on factors such as skills, qualifications, experience, and work location.
- Promotion progression- This role is designed with a built-in progression. You come in as a District Manager, but we don't expect you to perform at full quota immediately. There's a ramp period where you're learning and building your book of business, and once you hit those milestones, there's a clear promotion and compensation increase tied to it
- Health and Medical benefits as of Day 1 with provided Flex Credits to make the most of your coverage
- Employee and Family Assistance Program (EFAP)
- Tuition Assistance
- Associate Wellness Program
- Discount Program
- Regular full-time and part-time associates are eligible to join the Group RRSP any time from date of hire.
- Hybrid work model

### **You'll Love Working Here Because You Can:**

- **Be yourself** in a culture that values equity, inclusion, and belonging
- **Grow your career** in an agile, fast-paced environment with multiple advancement paths
- **Continuously learn through best-in-class training, development, and mentorship**

---

**... a company committed to giving back and making a positive impact in our communities**

#LI-Hybrid

#LI-AK2

**A little about ADP:** We are a comprehensive global provider of cloud-based human capital management (HCM) solutions that unite HR, payroll, talent, time, tax and benefits administration and a leader in business outsourcing services, analytics, and compliance expertise. We believe our people make all the difference in cultivating a down-to-earth culture that embraces our core values, welcomes ideas, encourages innovation, and values belonging. We've received recognition for our work by many esteemed organizations, learn more at **ADP Awards and Recognition**.

**Diversity, Equity, Inclusion & Equal Employment Opportunity at ADP:** ADP is committed to an inclusive, diverse and equitable workplace, and is further committed to providing equal employment opportunities regardless of any protected characteristic including: race, color, genetic information, creed, national origin, religion, sex, affectional or sexual orientation, gender identity or expression, lawful alien status, ancestry, age, marital status, protected veteran status or disability. Hiring decisions are based upon ADP's operating needs, and applicant merit including, but not limited to, qualifications, experience, ability, availability, cooperation, and job performance.

**Ethics at ADP:** ADP has a long, proud history of conducting business with the highest ethical standards and full compliance with all applicable laws. We also expect our people to uphold our values with the highest level of integrity and behave in a manner that fosters an honest and respectful workplace. Click