



BÉDARD
ressources

Poste : Représentant ventes internes #940

Et si nous vous disions que vous seriez la personne de choix pour faire la différence dans divers domaines (alimentaire, cosmétique, automobile et autres) à travers l'Amérique du Nord, mais à partir d'une position unique dans l'équipe d'Anjou de notre client, ça vous emballerait ?

Ça tombe bien. Nous cherchons une personne dynamique qui cherche à mettre à contribution ses idées innovantes pour la vente des solutions d'emballage. En plus de faciliter la vie de bien des clients, à votre façon, vous aurez un impact environnemental : pour chaque commande que vous réussirez à conclure, un arbre sera planté!

Tâches :

- Nous vous reconnaissons par l'importance que vous accordez aux relations entretenues avec les clients, notamment en vous assurant de leur satisfaction à toutes les étapes du processus d'achat.
- Votre écoute attentive et votre connaissance des produits vous permettent de cibler avec justesse les besoins des clients.
- Nous vous faisons parvenir les demandes de contact provenant des appels de service et du web pour lesquels vous assurez un suivi avec votre énergie habituelle.
- Vous entretenez le processus d'achat du client de A à Z : de l'envoi de la soumission à la prise de commande jusqu'à la mise à jour de dossier des comptes client.
- Animer une rencontre ? Pas de problème, la visioconférence, vous connaissez. Vous y présentez une gamme de produits et services à des clients existants ou potentiels.
- Des idées et de la créativité ? N'avez surtout pas peur de prendre parole lors des rencontres marketing.
- Effectuer toutes autres tâches reliées aux ventes internes et au service à la clientèle.

Si vous êtes prêt à relever de nouveaux défis, nous voulons vous rencontrer!

L'usage du genre masculin n'est utilisé que pour alléger le texte.

Les avantages de ce poste?

- L'entreprise est en croissance, il y a de fortes possibilités d'évoluer à l'interne;
- Bonus de performance (habituellement, 2 fois par année).
- Assurances collectives.
- Accès à un REER collectif (contribution de l'employeur après 1 an).
- 6 journées personnelles – remboursées si non prises à la fin de l'année.
- Télétravail occasionnel.
- Espace de bureau moderne et espace de travail ergonomique assis/debout.

Exigences :

- DEP en ventes-conseils ou DEC en Techniques administratives.
- Maîtrise de MS Office.
- Au minimum 3 ans d'expérience dans un poste en ventes internes.
- Expérience en service à la clientèle.
- Parfaitement bilingue, oral et écrit.

Profil recherché:

- Personne dynamique, motivée et proactive.
- Autonomie et sens prononcé de l'organisation du travail.
- Excellentes habiletés à communiquer et à entretenir des relations interpersonnelles/professionnelles.
- Avoir le sens de la négociation et être en mode solution.
- Être axée sur le service à la clientèle et sur les résultats.
- Avoir de l'initiative et le sens des priorités.

Salaire : Jusqu'à 85 000\$ par année + bonification annuelle, selon expérience

Horaire : De jour, 37.5 heures par semaine de 8h à 17h

Statut : Permanent

Ce poste vous intéresse? Faites parvenir votre candidature à Geneviève Depairon par courriel à genevieve@cvbedardressources.com.



BEDARD
ressources

Position: Inside Sales Representative #940

And if we told you that you would be the person of choice to make the difference in various areas (food, cosmetics, automotive and others) across North America, but from a unique position in our client's team in Anjou, would that interest you?

That is great. We are looking for a dynamic person who is looking to leverage their innovative ideas to sell packaging solutions. In addition to making life easier for many customers, in your own way, you will have an environmental impact: for each order you manage to conclude, a tree will be planted!

Tasks:

- We recognize the importance you place on customer relationships, including ensuring customer satisfaction at all stages of the purchase process.
- Your attentive listening and product knowledge allow you to accurately target customer needs.
- We send you contact requests from service calls and the web for which you follow up with your usual energy.
- You maintain the customer's purchase process from A to Z: from submission to order intake to client account file update.
- Conduct a meeting? No problem, video conferencing, you know. You present a range of products and services to existing or potential customers.
- Ideas and creativity? Don't be afraid to speak out at the marketing meetings.
- Carry out any other tasks related to inside sales and customer service.

If you are ready to take on new challenges, we would like to meet you!

The benefits of the position?

- The company is growing, there are possibilities of growth internally;
- Performance bonus (usually 2 times a year).
- Group insurances.
- Access to a group RRSP (employer contribution after 1 year).
- 6 personal days – paid if not taken at the end of the year.
- Occasional teleworking.
- Modern office space and ergonomic sitting/standing workspace.

Requirements:

- DVS in Sales Consulting or DCS in Administrative Techniques.
- Proficiency with MS Office.
- Minimum 3 years of inside sales experience.
- Customer service experience.
- Perfectly bilingual, spoken and written.

The ideal candidate will:

- Dynamic, motivated and proactive.
- Have autonomy and strong sense of work organisation.
- Have excellent abilities to communicate and maintain interpersonal/professional relationships.
- Have a sense of negotiation and be in solution mode.
- Be customer service and results oriented.
- Take initiative and have a sense of priority.

Salary: Up to \$85,000 per year + annual bonus, according to experience

Schedule: Day shift, 37.5 hours per week from 8 a.m. to 5 p.m.

Status: Permanent

Interested in this position? Please send your application to Geneviève Depairon by email at genevieve@cvbedardressources.com.

This is not exactly what you are looking for? Check all our other job opportunities on www.bedardresources.com. Consult our website regularly, new positions are added every day!