



ON CHERCHE UN
REPRÉSENTANT DES VENTES
COMME TOI !

Département :
vente

Date de mise à jour :
01/02/2018

Sous la supervision du directeur des ventes, le représentant des ventes s'assure de faire promouvoir les produits de l'organisation et d'assurer une croissance des ventes.

FONCTIONS PRINCIPALES

- Rencontrer les clients pour déterminer leur besoins;
- Faire connaître auprès des clients et distributeurs les différents produits et promotions;
- Renseigner les clients sur l'utilisation et l'entretien des marchandises et les conseiller sur les produits et les services;
- Préparer les soumissions et en faire le suivi;
- Préparer les contrats de vente ;
- Indiquer les prix, établir les modalités de paiement et d'échange, spécifie les garanties et les dates de livraison;
- Offrir un service après –vente;
- Faire de la prospection pour développer le marché de ventes;
- Entretenir de bons rapports avec les clients, faire des suivis et s'informer de sa satisfaction par rapport au produit;
- Participer aux évènements promotionnels de l'entreprise;
- Rester à l'affût du marché et faire un suivi auprès de la direction;
- Toutes autres tâches connexes.

EXIGENCES

Formation : DEC en gestion de commerce ou l'équivalent

Expérience: 5 ans d'expérience dans la vente industrielle ou un poste similaire.

Bilinguisme : Bilingue tant à l'oral qu'à l'écrit

Informatique : Suite MS Office

Aptitudes: Facilité à communiquer et avoir de l'entregent, être autonome, professionnel et avoir des aptitudes à travailler sous pression, avoir un esprit critique et d'analyse.

CONDITIONS

Temps plein, horaire variable.

POUR POSTULER

Postulez directement sur notre site internet