

Qui sommes-nous :

Nous sommes l'Entreprise du travail et de l'apprentissage. Nous inspirons nos clients à travailler plus intelligemment, à apprendre davantage et à évoluer chaque jour. Nous sommes engagés à être un partenaire fiable, un trésor d'inspiration et de solutions, motivés à soutenir nos clients au moyen de connaissances approfondies, de produits uniques et de services novateurs offerts par notre centre de solutions, créé pour les besoins changeants des entrepreneurs, des enseignants, des parents et des étudiants d'aujourd'hui.

Bureau en Gros, fondée en 1991, est une entreprise privée basée à Richmond Hill, en Ontario, ayant un réseau de plus de 300 succursales au Canada. Suivez @Bureauengros sur Facebook, Twitter, et Instagram (@StaplesCanada sur LinkedIn) et participez à la conversation en utilisant #travailleraapprendreevoluer.

Poste à combler :

Notre équipe de Neufchatel est présentement à la recherche d'un (e) **Conseiller (ère) principal (e) en technologie** pour compléter son équipe à temps plein.

En tant que titulaire de ce poste, vous serez appelé à :

- Maximiser les occasions de vente avec chaque client en perfectionnant les aptitudes à vendre du conseiller en technologie et des associés en utilisant les techniques de vente et les programmes actuels de la compagnie
- Diriger les ventes dans le service et encourager une culture de vente avec les associés qui travaillent dans le service en vue d'atteindre les objectifs actuels
- Collaborer avec la direction pour déterminer et atteindre les objectifs à court et à long terme pour le service de technologie.
- S'assurer que l'équipe comprend le rapport entre le succès financier de la succursale et les programmes de primes
- Évaluer les compétences techniques et de vente des membres de l'équipe, former et mettre en place des plans d'action visant la croissance
- Effectuer des appels de suivi pour solliciter des commentaires sur les ventes, la promotion des produits et les services supplémentaires au besoin

Peu d'expérience dans le domaine ? Ne vous inquiétez pas, on s'occupe de la formation afin de parfaire vos connaissances.

Voici cependant quelques prérequis :

- Diplôme d'études secondaires en cours ou complété,
- Expérience de 3 ans ou plus dans la vente de technologie
- 1 à 2 ans d'expérience dans un poste de supervision avec la responsabilité directe d'atteindre les objectifs de ventes et de services, de préférence
- Compétences linguistiques parlées et écrites : Français avancé et anglais de base

D'autres informations :

Emplacement : 4605 Boul De L'Auvergne, Unit 102, Qc, G2C 1H7

Horaire : Temps plein