

Représentant aux ventes internes

Le représentant aux ventes internes travaille sous l'autorité du Vice-Président des ventes chez Multi-action. La personne choisie devra être en mesure de répondre aux différentes demandes des clients ainsi qu'entretenir les relations clients. Le candidat retenu devra donc être à l'aise avec le côté relationnel des ventes, mais également avec le côté clérical des ventes.

Votre mission sera :

- Répondre aux demandes des clients par courriel ou par téléphone;
- Analyser les besoins du client afin de répondre à ses besoins;
- Fournir l'information et suggérer les bons produits aux clients en fonction de leur besoin;
- Travailler en collaboration avec le département de l'estimation;
- Faire les suivis d'après-ventes avec la clientèle;
- Entretenir les relations client/vendeur;
- Agir de façon proactive pour répondre aux besoins des clients;
- Prendre en charge la gestion des courriels et appels entrants des nouveaux clients;
- Effectuer toutes autres tâches connexes.

Nous recherchons :

- Bilinguisme ou anglais avancé;
- Habileté relationnelle développée;
- Aptitude à communiquer de manière professionnelle avec les clients, les employés, les fournisseurs rencontrés dans le cadre de son travail;
- Avoir de l'expérience en vente interne (préférentiellement en milieu manufacturier et/ou dans un milieu technique);
- Être autonome et débrouillard;
- Habileté à travailler en équipe;
- Avoir de l'aisance à exécuter plusieurs tâches à la fois et être polyvalent.
- Capacité à travailler de façon organisée et sous pression;
- Avoir des compétences en utilisation d'outils informatiques (Microsoft Office, comptabilité, CRM, etc.);