

Ciot est un des plus importants importateurs et détaillants de marbre, d'ardoise, d'onyx, de carreaux de céramique et d'accessoires d'eau à l'intérieur des territoires desservis. La société possède des espaces-vente à Brossard, Montréal, Québec, Toronto (3), Détroit ainsi qu'un bureau d'affaires à New York.

Ciot offre un milieu de travail stimulant, des conditions avantageuses et un environnement propice à votre développement professionnel. Si vous désirez un poste où l'initiative est valorisée et que votre ambition n'a pas de limite, votre défi sera de miser sur vos capacités à progresser dans un environnement très stimulant! Si vous êtes allergique à la routine, travailler chez Ciot vous comblera. L'action, le défi et la variété feront partie de votre quotidien.

Le représentant commercial a comme mission d'entretenir les clients existants et d'assurer la vente de nos produits de plomberie auprès d'une clientèle composée de professionnels tels que designers, architectes, contracteurs, des entrepreneurs-plombiers, etc. Il sera aussi appelé à répondre à des tâches administratives reliés au profil du poste.

Territoire assigné : région du Grand Montréal (Montréal, la Rive-Nord et la Rive-Sud).

RÔLE ET RESPONSABILITÉS :

- Proposer aux entrepreneurs-plombiers, entrepreneurs, architectes et promoteurs/gestionnaires immobiliers un service exceptionnel qui est en lien avec l'axe commercial de l'entreprise;
- Établir et consolider des relations durables avec les professionnels;
- Promouvoir notre porte-folio de produits et service;
- Développer des plans de vente et des stratégies pour les différents marchés;
- Identifier les opportunités de nouveaux marchés;
- Développer des relations avec les clients et les entrepreneurs;
- Mettre l'emphase sur les ventes à valeur ajoutée;
- Faire les suivis de projets jusqu'à leur réalisation;
- Supporter la compagnie dans l'atteinte des buts et objectifs fixés;
- Lire des plans;
- Responsable du support technique plomberie pour le segment Tecnica;
- Travailler de concert avec le département marketing afin de fournir un message constant et un focus sur les produits;
- Analyser la concurrence.



PROFIL ET QUALITÉS REQUISES :

- Expérience minimum d'expérience entre 5 et 10 ans ou dans un domaine connexe;
- Maîtrise du français et de l'anglais, tant parlé qu'écrit (essentiel);
- Diplôme d'études professionnels (DEP) et/ou collégiales, dans une discipline liée au poste;
- Attitude orientée vers l'atteinte de résultats;
- Dynamisme et passion pour le domaine de la construction;
- Habileté à communiquer de manière claire et précise;
- Bonne écoute et habileté à proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques des différentes clientèles.

AVANTAGES :

- Poste permanent à temps plein;
- Nombreux avantages sociaux;
- Salaire compétitif;
- Allocation de voiture;
- Environnement professionnel des plus motivants;
- Formation et coaching continu.

Si vous êtes intéressé à relever ce défi, faites parvenir votre curriculum vitae à l'adresse suivante : cv@ciot.com

Ou via la section Carrières de notre site Internet au www.ciot.com

