

En affaires depuis 1950, Ciot est aujourd'hui l'un des plus grands importateurs et détaillants de marbre, de granit, d'ardoise, d'onyx, de carreaux de céramique, de mosaïque et d'accessoires d'eau. Bénéficiant d'une présence formidable dans les marchés résidentiels et commerciaux, le groupe Ciot offre une vaste sélection de produits exclusifs dont fait partie la mosaïque sur mesure de Ciot Studio.

La société possède des espaces de vente à Montréal, Québec, Brossard, Toronto, Vaughan, Mississauga, 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 motivant! 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 **conseiller aux ventes** pour l'espace de vente HABITAT assurera la vente de nos produits auprès d'une clientèle principalement composée du grand public, mais aussi de professionnels, tels que cuisinistes, designers et architectes.

RÔLE ET RESPONSABILITÉS

- Promouvoir et vendre les produits et les services de l'entreprise en respectant les standards de vente ;
- Établir un climat de confiance entre le client et le représentant lors du processus de vente ;
- Connaître et présenter aux clients les produits, les services et les promotions en cours ;
- Analyser les tendances et faire une bonne recommandation aux clients ;
- Effectuer toutes autres tâches connexes.

PROFIL ET COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Diplôme d'études collégiales dans une discipline liée au poste ou expérience de travail équivalente ;
- Entre 3 et 5 ans d'expérience en vente au détail ;
- Maîtrise du français et de l'anglais, tant parlé qu'écrit (essentiel) ;
- Dynamisme et intérêt marqué pour le design et la rénovation ;
- Attitude orientée sur l'atteinte de résultats ;
- Bonne écoute et habileté à proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques des différentes clientèles ;
- Forte orientation vers la satisfaction du client ;
- Habileté à communiquer de manière claire et précise ;
- Sens de l'organisation, des priorités et de la gestion de projets ;
- Faire preuve d'autonomie, de rigueur, de discipline et de professionnalisme ;
- Connaissances en informatique (MS Office, Internet).

CE QUE NOUS OFFRONS

- Poste permanent ;
- Salaire de base compétitif + commissions basées sur les ventes ;
- Nombreux avantages sociaux ;
- Formation en continu.

Si vous êtes intéressé par ce poste, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à l'adresse courriel suivante : cv@ciot.com ou postulez via la section Carrières de notre site web au www.ciot.com.

