

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 de vente à Montréal, Brossard, Laval, Québec, Toronto, 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 où votre ambition n'a pas de limite, votre défi sera de miser sur vos capacités à progresser dans un environnement très stimulant!

Le **représentant commercial Tecnica** dessert les clients du secteur professionnel du Nouveau Brunswick et de L'Île du Prince Édouard. Il travaille sous la supervision de la directrice nationale des ventes et en collaboration avec les autres membres de l'équipe des ventes.

RÔLE ET RESPONSABILITÉS

- Évaluer et exploiter le potentiel des clients existants et futurs;
- Solliciter des ventes auprès de tous les clients identifiés;
- Répondre aux questions des clients sur les produits, les prix, la disponibilité, l'utilisation des produits et des conditions de crédit;
- Être constamment en mode de sollicitation afin de développer de nouvelles relations clients ;
- Entrer en contact avec les clients actuels pour discuter de leurs besoins et voir à les combler par des produits et des services spécifiques, et d'accroître les achats;
- Effectuer des présentations de produits devant les clients (en groupe) ;
- Recueillir et transmettre les commentaires sur les produits vendus par Ciot Montréal dans les marchés et en évaluer la réception chez les clients;
- Continuellement récolter de l'information sur nos compétiteurs et maintenir une veille commerciale ;
- Tenir à jour les dossiers des clients en utilisant le système informatique en place;
- Préparer les soumissions, commandes et factures à partir du système informatique;
- Aider les clients à effectuer des sélections de produits basées sur leurs besoins, les spécifications du produit et les règlements applicables;
- Fournir assistance technique et service après-vente;
- Effectuer toutes autres tâches connexes.

PROFIL ET COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Diplôme d'études collégiales ou expérience équivalente;
- Minimum 5 ans d'expérience dans le domaine des pierres naturelles ou dans un domaine connexe;
- Bien connaître l'environnement de la pierre naturelle/céramique et le secteur de la construction/rénovation;
- Maîtriser le français et l'anglais (écrit et parlé);
- Expérience avec un système de gestion de la relation client (CRM), un atout;
- Être doué pour la communication interpersonnelle;
- Avoir une excellente capacité de négociation;
- Maîtriser la résolution des problèmes;
- Être flexible au niveau de l'horaire de travail;
- Faire preuve d'autonomie et avoir le sens de l'initiative;
- Faire preuve de rigueur, de persévérance et de discipline;
- Avoir la capacité à travailler dans un environnement en constante évolution;
- Avoir le sens de l'organisation et des priorités;
- Détenir une connaissance en informatique (MS Office, Internet);
- Posséder un permis de conduire en règle.



CE QUE NOUS OFFRONS

- Poste permanent à temps plein;
- Salaire compétitif;
- Nombreux avantages sociaux;
- Environnement professionnel des plus stimulants;
- Formation et coaching 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**.

www.ciot.com

*L'utilisation du masculin ne vise qu'à alléger le texte.

