

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.

L'**agent – support aux ventes internes** assiste le Directeur régional des ventes ainsi que les membres de l'équipe de ventes. Il est responsable de diverses tâches liées aux commandes des clients (architectes, designers, contracteurs) : livraison, facturation, paiement, contacts clients et fournisseurs, et ce, afin de fournir le meilleur service à la clientèle.

RÔLE ET RESPONSABILITÉS

- Répondre aux demandes et questions de l'équipe de ventes concernant la facturation, relevés de comptes, inventaires, suivis de dossiers, délais de livraison des fournisseurs pour les commandes (ETA), etc. ;
- Prendre en charge et faire le suivi des demandes de soumissions de clients ;
- Préparer les spécifications techniques des items de céramique et pierres pour les clients (via présentation visuelle destinées aux designers, architectes, contracteurs, etc) ;
- Prendre en charge le suivi des paiements avant les livraisons ;
- Rédiger et produire divers rapports, textes, traductions requis par l'équipe ;
- Répondre en personne ou au téléphone aux demandes des clients (spécifications techniques, facturation, paiements, délais, plaintes, suivis, échanges, remboursements, etc.) ;
- Planifier la logistique des livraisons et installations chez les clients (carreaux de céramique, comptoirs en marbre, granit, etc.) ;
- Assurer un service après-vente de haut niveau pour la clientèle ;
- Effectuer toutes autres tâches connexes.

PROFIL ET COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Diplôme d'études collégiales dans une discipline liée au poste ;
- 3 à 5 ans d'expérience dans un poste similaire ;
- Expérience dans un poste relié à la vente directe et/ou le service à la clientèle ;
- Maîtrise des connaissances liées à l'expérience client ; sens des communications et habileté à gérer des situations «gagnant-gagnant» ;
- Intérêt pour le domaine du design, de l'architecture et de la construction ;
- Habileté à travailler en équipe ;
- Souci de la qualité et de l'efficacité du travail ;
- Autonomie ;
- Bonne écoute et capacité en résolution de problèmes et à agir rapidement ;
- Capacité à travailler sous pression ;
- Tact et diplomatie ;
- Maîtrise de l'informatique (MS Office, Internet, systèmes téléphoniques) ;
- Bilinguisme obligatoire français/anglais (parlé et écrit).



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.

