

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, 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!

Sous la supervision du Directeur régional des ventes et en collaboration avec les autres membres de l'équipe, le **représentant des ventes - commercial** dessert le secteur professionnel composé d'entrepreneurs, architectes et promoteurs/gestionnaires immobiliers de la grande région montréalaise. Son rôle est de continuer à développer et accroître ce marché.

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 les 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 accroître les achats;
- Effectuer des présentations de produits devant les clients (en groupe);
- Recueillir et transmettre les commentaires sur les produits vendus dans les différents 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 cinq (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 au : cv@ciot.com

ou postulez via la section Carrières de notre site web au www.ciot.com

