

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!

Le **conseiller aux ventes internes** pour l'espace-vente HABITAT situé à Montréal 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 besoins et faire une bonne recommandation aux clients.

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 clients ;
- Forte orientation vers la satisfaction du client ;
- 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) ;
- 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.



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 à relever ce défi, faites 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

