

Ciot est un des plus importants importateurs et détaillants de produits pour la construction et la rénovation: marbre; granit; pierre calcaire; ardoise; onyx; pierre semi-précieuse; verre décoratif; quartz; carreaux de grès cérame et de céramique; mosaïques; et accessoires d'eau à l'intérieur des territoires desservis. La société possède des espaces-ventes à Montréal, Brossard, Québec, Toronto, Vaughan, Mississauga, Detroit, 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 (Technica)** dessert les clients du secteur professionnel de la région de la capitale nationale et Kingston. Il travaille sous la supervision du directeur régional 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 ;
- Entrer en contact avec de nouveaux clients ou les clients actuels pour discuter de leurs projets actuels et futurs et voir à combler leurs besoins par des produits et des services spécifiques ;
- Effectuer des présentations de produits devant les clients (en groupe) ;
- Recueillir et transmettre les commentaires sur les produits vendus par Ciot dans les marchés et en évaluer la réception par les clients ;
- Tenir à jour les dossiers de projets 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 un domaine connexe ;
- Bien connaître l'environnement de la pierre naturelle et de la céramique, ainsi que le secteur de la construction et de la 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 valide.



CE QUE NOUS OFFRONS

- Poste permanent à temps plein ;
- Salaire de base compétitif avec commissions et allocation de voiture ;
- Téléphone cellulaire et ordinateur portable fournis ;
- 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.

