



REPRÉSENTANT AUX VENTES INTERNES

PROFIL DU POSTE

Département : Ventes

Relève de (titre du poste) : Gestionnaire aux ventes internes

SOMMAIRE DES FONCTIONS / RAISON D'ÊTRE

Sous la responsabilité du Gestionnaire aux ventes internes, le représentant aux ventes internes a pour rôle de soutenir et d'optimiser le processus de vente de l'entreprise. Il est responsable de préparer et de faire le suivi des soumissions provenant de son tandem aux ventes externes, de l'outil de clavardage et des clients se présentant directement dans les bureaux de PEDLEX. Il assure également un suivi proactif des clients dans son territoire, tout en développant et entretenant des relations solides, afin de stimuler les ventes et renforcer la satisfaction client.

MISSIONS ET RESPONSABILITÉS

Assurer la gestion des demandes et le service client (Proportion de temps estimé : 50%)

- Répondre aux appels, courriels et demandes entrantes des clients.
- Rédiger des soumissions et en assurer le suivi.
- Assurer la conformité des documents et valider l'authenticité des nouveaux clients.
- Répondre rapidement aux questions des clients via l'outil de clavardage.
- Accueillir et rencontrer les clients qui se présentent aux bureaux et effectuer des démonstrations de produits dans la salle de montre.
- Maintenir des standards élevés de qualité et d'excellence en matière de service à la clientèle.

Contribuer au développement des ventes et soutien au territoire (Proportion de temps estimé : 50%)

- Collaborer étroitement avec le chargé de projets afin de soutenir la gestion du territoire et la relation client.
- Effectuer des suivis téléphoniques auprès des clients afin d'assurer un retour suite aux soumissions.

- Contribuer au maintien de relations professionnelles solides avec la clientèle existante et potentielle.
- Effectuer des appels de prospection proactive à partir des listes fournies.
- Effectuer toutes autres tâches connexes.

PROFIL DES COMPÉTENCES

Compétences techniques (savoir/savoir-faire) :

- Diplôme d'études secondaires.
- Formation en vente ou administration (atout).
- Minimum d'un an d'expérience dans un rôle similaire.
- Expérience dans un environnement industriel, manufacturier ou logistique (atout).
- Maîtrise de la suite Microsoft Office et d'un système ERP (Netsuite ou l'équivalent).
- Bonne maîtrise du français et anglais (écrit et parlé).
- Intérêt à travailler dans un environnement de vente à commission.

Compétences relationnelles et personnelles (savoir-être) :

- Autonomie et sens de l'initiative.
- Débrouillardise et capacité à prioriser.
- Habiletés communicationnelles et sens du service client.
- Discipline et rigueur.
- Sens de l'organisation.

ENVIRONNEMENT ET CONDITIONS DE TRAVAIL

- Travaille à 100% au bureau (poste sédentaire) dans une aire ouverte.
- Utilisation régulière de l'ordinateur, du téléphone et d'outils numériques.
- Collaboration quotidienne avec l'équipe aux ventes internes et externes.
- Nécessite une gestion simultanée de plusieurs demandes et dossiers.