

## OFFRE D'EMPLOI À MONT-LAURIER : Représentant des ventes

CE QU'ON T'OFFRE CHEZ ESPACE JLP BÉLANGER...

- ✓ Un poste à temps plein du lundi au vendredi.
- ✓ Une stabilité d'emploi dans une entreprise bien établie.
- ✓ Des conditions intéressantes.
- ✓ Une équipe énergique.

**Ça t'intéresse? Envoie ton CV à Samuel Lauzon à [samuel@espacejlp.com](mailto:samuel@espacejlp.com)**

### PROFIL DÉTAILLÉ DU POSTE

Le représentant des ventes est responsable de promouvoir et de vendre les différents types et modèles de foyers (bois, granules et propane) offerts chez Espace JLP Bélanger. Il a comme rôle de fidéliser les clients actuels et de prospecter de nouveaux clients. Grâce à ses qualités de vendeur, il contribue au développement de l'entreprise.

#### RESPONSABILITÉS ET TÂCHES

##### **Vente, prospection et service à la clientèle**

- Participer à l'établissement des objectifs de vente de l'entreprise.
- Rechercher, identifier et approcher des clients potentiels.
- Présenter et promouvoir les différents types et modèles de foyers et leurs produits associés.
- Maintenir un lien étroit avec la clientèle grâce à une communication amicale et engageante.
- Répondre rapidement et efficacement aux demandes et questions des clients.
- Gérer les insatisfactions des clients.
- Participer à divers événements pour faire connaître l'entreprise, plus spécifiquement les foyers et leurs produits associés.

##### **Gestion des commandes**

- Évaluer et établir les prix, les conditions de crédit et les garanties.
- Préparer les commandes et planifier les livraisons pour les clients.
- Assurer le suivi des commandes et des livraisons.
- Travailler en étroite collaboration avec la division des comptes clients.

Réaliser toutes autres responsabilités et tâches connexes.

#### LES ATTITUDES CLÉS

Chez Espace JLP, notre force motrice est toujours LE SERVICE À LA CLIENTÈLE. Nous nous efforçons de maintenir notre réputation comme étant LA DESTINATION pour les besoins de nos clients actuels et futurs en matière de chauffage, de climatisation et de réfrigération.

Pour faire vivre une expérience client exceptionnelle jour après jour, nous :

- Répondons rapidement aux demandes.
- Respectons nos heures de rendez-vous, nos soumissions, nos garanties et les lieux de travail (ramasser et nettoyer avant de quitter les lieux).
- Prenons le temps nécessaire pour nous assurer que les travaux sont bien faits la première fois.
- Faisons preuve de prévoyance dans le maintien des systèmes vendus et entretenus, dans le but de faire économiser du temps et de l'argent à nos clients.
- Trouvons toujours une solution gagnante pour tous.

Pour y arriver, tu démontres les attitudes et comportements suivants :

**Service à la clientèle :** Tu communique avec tact et diplomatie et tu établis des relations courtoises et professionnelles avec les clients. Tu as un grand souci du service à la clientèle et tu es à l'écoute. Tu vouvoies les clients, et tu les places au centre de toutes tes actions et décisions.

**Adhésion à l'entreprise :** Tu maintiens une image positive de l'entreprise, tant dans ton discours que dans tes actions. Tu respectes les consignes, les politiques et les procédures.

**Sens des responsabilités :** Tu fais un travail adéquat, valable et justifié. Tu démontres une capacité à prioriser tes tâches et à bien jongler entre les besoins des clients et les objectifs de l'entreprise, tout en respectant les délais établis. Tu assumes tes responsabilités et erreurs.

**Jugement et initiative :** Tu es habile à identifier les problèmes et à les résoudre. Tu fais preuve de débrouillardise et de prévoyance. Tu expérimentes de nouvelles façons de faire et tu démontres une ouverture aux changements, aux directives, et aux nouvelles méthodes de travail. Tu fais preuve de jugement dans tes propos et tes actions face aux clients.

**Collaboration et esprit d'équipe :** Tu collabores avec tes collègues et supérieurs, et tu te rallies au but commun afin de garantir une expérience client exceptionnelle. Tu reconnais et utilises les compétences et connaissances des membres de l'équipe, et tu partages les tiennes.

**Développement et participation à l'amélioration continue :** Tu cherches à t'améliorer, tu restes à l'affût de l'évolution de ton domaine d'expertise. Tu contribues au développement et à l'amélioration continue de l'entreprise.

#### EXIGENCES DE L'EMPLOI ET INFORMATIONS GÉNÉRALES

##### Formation et expérience

- DEP en vente-conseil ou ASP en représentation ou toute combinaison de formation et d'expérience jugée pertinente.
- Deux ans d'expérience en vente.

##### Autres exigences

- Connaissance des différents types de foyers et de leurs produits associés est un atout.

- Permis de conduire valide et bon dossier de conduite automobile (pourrait avoir à se déplacer sur la route à l'occasion).

**Compétences**

- Grand sens du service à la clientèle.
- Capacité d'écoute, et facilité à communiquer et à créer des liens.
- Excellent sens de la persuasion et de la négociation.
- Envie de relever des défis.
- Capacité à gérer le stress.
- Énergie palpable.

*\* Le genre masculin est utilisé pour alléger le texte.*