



Affichage : Représentant(e)/Vendeur(euse)

Territoire : Trois-Rivières et les environs (La Tuque, St-Francois-du-Lac, Berthierville, St-Leonard-d'Aston, Saint-Maurice, Saint-Pierre-les-Becquets, etc.)

Fin de la période d'affichage : 2017-12-15

Date d'entrée en fonction : 8 janvier 2017

Salaire : À discuter

Statut de l'emploi : Permanent

Horaire de travail : Temps plein, du lundi au vendredi

Quart de travail : De jour

Description

Vous êtes une personne dynamique et autonome désirant travailler sur la route ? Vous voulez vous surpasser et contribuer à la progression d'une entreprise qui a le vent dans les voiles ? Voici votre chance ! Joignez-vous à notre équipe dynamique et unie offrant des conditions de travail humaines.

Principales responsabilités

Relevant du *Directeur de territoire*, vous assurez un service à la clientèle exceptionnel et hors du commun. Vous serez amené à visiter plusieurs clients en une journée et, de manière générale, vos tâches consisteront à :

- Représenter PR Distribution chez les clients actuels ou potentiels en se conformant à notre philosophie du service à la clientèle
- Placer les produits et faire des installations chez les clients en respectant nos standards
- Prendre les commandes ou les soumissions en respectant les besoins du client
- Sillonner son territoire désigné de manière continue afin d'assurer une présence physique
- Prendre en charge les prospectus identifiés par le département des ventes interne et par son directeur de territoire pour conclure des liens contractuels
- Faire des représentations et démonstrations de produits appropriées
- Assurer le retour de la marchandise en collaboration avec le service à la clientèle, et ce, en respectant la politique de retour
- Établir son horaire de travail par gestion des priorités en utilisant l'outil mis en place par PR Distribution, et compléter les rapports de visites ainsi que le rapport de dépenses
- Prendre en charge les comptes clients et faire la collection appropriée
- Participer activement aux réunions périodiques des ventes et répondre aux demandes spécifiques du directeur de territoire.



Exigences

- Certificat, DEC ou DEP en vente-conseil ou expérience connexe
- Connaissance ou expérience en fourniture industrielle serait un atout
- Habileté à résoudre les problèmes techniques éprouvés par les clients
- Bonne maîtrise de la langue française, orale et écrite
- Habileté à s'exprimer en anglais serait un atout
- Habileté en vente et négociation
- Capacité à travailler avec de l'informatique
- Excellentes aptitudes de planification et d'organisation du travail
- Capacité à travailler en équipe
- Facilité à interagir et à créer des relations avec les clients
- Bonne capacité physique (soulever des charges d'un maximum de 50 lb)
- Posséder un véhicule en bon état et un permis de conduire valide

Ce que nous vous offrons

- Salaire compétitif et commissions
- Formation continue
- Assurances collectives
- Bonis de performance
- Congés de maladie rémunérés
- Rabais employé
- Reconnaissance des années de service
- Régime enregistré d'épargne-retraite
- Activités sociales organisées par l'entreprise
- Et plus encore !

Vous désirez soumettre votre candidature ? Faites parvenir votre curriculum vitae à Audrey Simoneau (audrey.simoneau@prdistribution.ca), Conseillère en Ressources Humaines.