



Représentant des ventes (Ventes de type B2B)

L'avenir est prometteur pour ACorr, concepteur et fabricant de boîtes de carton ondulé et de présentoirs. Fondé en 1993 à ville St-Laurent, Acorr dessert le marché de Montréal et de ses environs. Nous déployons notre énergie et notre expertise technique en vue d'obtenir des produits de qualité et ce, à la mesure des attentes de nos clients.

Nous recherchons des employés qui partagent les mêmes valeurs que les nôtres: L'importance de fabriquer des produits de qualité dans de bons délais, de fournir un service à la clientèle hors pair, d'être innovateur et rigoureux. Nous sommes en quête d'individus qui ont à cœur le succès de notre entreprise.

Tâches

- Rencontrer de nombreux prospects
- Qualifier les prospects et analyser leurs besoins
- Maintenir la clientèle existante
- Effectuer des suivis adéquats auprès des représentants, ventes internes et de la clientèle
- Fournir un compte-rendu des activités et des résultats obtenus lors des réunions de gestion

Région à desservir (grande région de Montréal - territoire spécifique à déterminer)

Qualifications requises

- 1 à 2 ans d'expérience en ventes
- Bilinguisme
- Posséder un permis de conduire et une voiture
- Habiletés à offrir un excellent service à la clientèle
- Attitude professionnelle et solides aptitudes pour la communication et la résolution de problèmes
- Excellentes capacités d'organisation (gestion des priorités, des dossiers) et de performer plusieurs tâches simultanément
- Être reconnu pour votre rigueur, souci du travail de qualité, dynamisme, attitude positive, autonomie, persévérance, flexibilité et intégrité
- Excellentes capacité à créer de saines relations interpersonnelles
- Aptitude à gérer son stress

-Un poste permanent à temps plein – 40 heures / semaine (Horaire de 8h00 – 17h00)

Veuillez acheminer votre CV à Mylène Grégoire : mgregoire@acorr.ca