



À la recherche d'un représentant des ventes internes

Envie de faire partie d'une entreprise dynamique où les valeurs humaines et l'esprit d'équipe occupent une place centrale? Vous avez à cœur la satisfaction de vos clients et vous aimez trouver des solutions à leurs problématiques? Notre poste de représentant interne est fait pour vous!

Cette opportunité est une excellente porte d'entrée pour toute personne souhaitant évoluer vers un rôle de représentant des ventes externes.

Le représentant des ventes internes joue un rôle de partenaire stratégique auprès des comptes. Il doit faire preuve de leadership dans la gestion et le suivi des opérations au quotidien. Il travaille en étroite collaboration avec ses partenaires d'unités.

PRINCIPALES TÂCHES

- S'assurer de la satisfaction des clients durant tout le processus d'achat, de livraison et de facturation
- Trouver des solutions aux besoins du client, en collaboration avec les fournisseurs.
- Gérer efficacement les activités au quotidien des ventes.
- Gestion des comptes.
- Travailler en collaboration avec les autres membres de l'équipe afin de répondre aux demandes techniques des clients.
- Demeurer à l'affut des besoins et de nouveaux projets.

ACTIVITÉS PRINCIPALES DU POSTE

- S'assurer de la rentabilité des ventes de son territoire.
- Mise à jour quotidienne du CRM: appels, visites (comptes et opportunités).
- Participer aux rencontres d'équipe afin de statuer et ajuster les plans d'action.
- Connaître et comprendre l'offre et les processus Cadence.

Poste à temps plein offrant un salaire compétitif, accompagné de commissions et d'un bonus annuel, avec de réelles opportunités d'avancement.

Expérience demandée :

- Représentant aux ventes internes ou autre poste semblable
- Formation (DEC ou DEP) en vente ou en automatisation (électro-mécano, électro industrielle)

Idéal pour fin de stage

[POSTULEZ EN CLIQUANT ICI](#)