

REPRÉSENTANT EN VENTES INTERNES

Département : Ventes

Superviseure : Superviseure gestionnaire de compte

Emplacement : Montréal

Sommaire de l'entreprise

Basée à Montréal, STANDARD est une entreprise privée, membre du Club Platine des Sociétés les mieux gérées au Canada. Nous sommes fiers de la qualité de nos produits, de notre personnel, de notre service et de notre esprit d'innovation. Nous offrons des solutions globales d'éclairage aux marchés commercial, industriel et résidentiel canadiens par l'entremise d'un réseau de grossistes et de détaillants. Chez STANDARD, nous inspirons l'ingéniosité, nous encourageons le talent, nous récompensons les réalisations et créons un environnement de travail qui favorise l'épanouissement et le perfectionnement.

Résumé du poste

Dans le cadre de notre croissance, nous recherchons un **représentant des ventes internes**. Relevant du Superviseur, gestionnaire de compte, vous serez responsable d'établir et d'entretenir des relations solides avec nos clients existants, de maintenir un excellent niveau de satisfaction client, de trouver des solutions appropriées de manière efficace et opportune, et de travailler en étroite collaboration avec les représentants externes des ventes.

Vos responsabilités principales seront :

- Établir de solides relations avec les clients, répondre de façon professionnelle et avec courtoisie à leurs demandes;
- Fournir des renseignements aux clients concernant la disponibilité des produits, les livraisons et les prix;
- Analyser les comptes territoriaux en portant une attention particulière aux comptes, aux catégories et aux unités en décroissance;
- Mener des réunions mensuelles avec les représentants pour établir les stratégies de vente ou les mesures à prendre;
- Soumettre au superviseur des ventes internes un plan d'action hebdomadaire de gestion de comptes en décroissance;
- Recommander s'il y a lieu, des ajustements de prix pour clients en soumettant une analyse détaillée;
- Gérer et négocier les demandes de retour des comptes sous votre responsabilité;
- Effectuer des recherches sur les produits en lancement et les substituts;
- Aller sur la route avec le représentant externe au besoin pour rencontrer les clients;

- Conseiller les clients sur les produits les plus appropriés pour leurs besoins s'il y a lieu;
- Participer à tous les programmes promotionnels de ventes et de marketing;
- Effectuer de la formation auprès de nos clients sur l'utilisation de nos outils électroniques tels que B2B, site internet, etc.

Compétences et qualifications requises

- Une connaissance de MS Office (Excel, Word, Outlook, etc.) obligatoire;
- Connaissance en éclairage, un atout;
- 3 à 4 ans d'expérience en service à la clientèle et/ou ventes internes ou avoir un DEC en administration des affaires, marketing, ventes ou dans un domaine connexe;
- Connaissance de SAP, un atout;
- Être parfaitement bilingue à l'oral et l'écrit (français et anglais);
- Avoir de solides aptitudes en vente et en service à la clientèle;
- Porter une grande attention aux détails;
- Savoir gérer ses priorités et sa gestion du temps;
- D'excellentes aptitudes pour le travail d'équipe;
- Être axé(e) sur les résultats;

L'avantage STANDARD

STANDARD offre un environnement de travail stimulant où chaque personne a l'opportunité de développer son talent et de réinventer son quotidien. Nous mettons tout en œuvre pour faciliter un équilibre vie personnelle et professionnelle. Notre [culture d'entreprise](#) repose également sur des valeurs d'inclusion et de diversité qui sont source d'avantage concurrentiel. Nous sommes fiers de [notre engagement envers la communauté](#) et de l'ensemble des initiatives que nous supportons.

STANDARD Products Inc. souscrit à un programme d'accès à l'égalité. Les candidatures des groupes visés (les femmes, les minorités visibles, les minorités ethniques, les Autochtones et les personnes handicapées) sont encouragées. Les personnes handicapées sont invitées à nous mentionner leurs besoins spécifiques afin de prévoir les mesures d'assistance et d'accommodement pour le processus de sélection.

Le genre masculin est utilisé sans aucune discrimination et dans le seul but d'alléger le texte.

Nous remercions tous ceux qui ont postulé, mais seulement les candidats sélectionnés seront contactés.

Si le poste vous intéresse, s'il-vous-plaît envoyer votre CV à l'adresse suivante :

hr@standardpro.com

INSIDE SALES REPRESENTATIVE

Department: Sales

Supervisor: Account manager supervisor

Location: Montreal

Company Summary

STANDARD is a Montréal-based, privately-owned company, member of the Platinum Club of Canada's Best Managed Companies. We, at STANDARD, are proud of our products, of our staff, our service and our innovative strength. We provide global lighting solutions in response to the needs and requirements of commercial, industrial and residential markets across Canada through our network of wholesale and retail suppliers. At STANDARD, we inspire creativity, we nurture talent, we applaud achievements, and create an environment that stimulates professional growth and development.

Position Summary

As part of our growth, we are looking for an **Inside Sales Representative**. Reporting to the Account Manager Supervisor, you will be responsible for building and maintaining relationships with existing and future customers, for overall customer satisfaction, for finding appropriate solution in an efficient and timely manner, and must work closely with the outside sales representatives.

Your main responsibilities will be as follow:

- Build solid relationships with customers;
- Answer quickly to customer inquiries with courtesy and professionalism;
- Provide information to customers regarding product availabilities, shipment, delivery and prices;
- Analysis of territorial accounts with an emphasis on decreasing accounts/categories/skus;
- Conduct monthly meetings with Outside Sales Representative sharing your customers to establish sales strategies and actions;
- Submit to the Internal Sales Supervisor a weekly action plan on decreasing accounts and steps taken to close the gap;
- Recommend when needed price adjustments once a detailed analysis has been completed;
- Negotiate assigned clients' returns;
- Participate in all sales & marketing promotional programs;
- Train clients on usage of B2B software and company website;

Required skills and qualifications

To meet this challenge, you must have:

- Knowledge of MS Office (Excel, Word, Outlook, etc.) mandatory;
- Knowledge of lighting (an asset);
- Minimum 3 to 4 years' experience in a customer service &/or Inside Sales role or have a College diploma in business administration, marketing, sales or in a related field;
- Knowledge of SAP (an asset);
- Excellent command of spoken and written English and French;
- Proven Customer service and Sales skills;
- Pay close attention to details;
- Manage priorities and time management;
- Excellent Teamwork;
- Results driven;

STANDARD's added-value

STANDARD creates a stimulating work environment where people have the opportunity to develop their talent and reinvent themselves. We, at STANDARD, make every effort to promote a well-adjusted personal and professional life. Our [organizational culture](#) is also founded on values of inclusion and diversity, both of which constitute a competitive edge. Moreover, we are proud of our [company's involvement in the community](#) and the ongoing initiatives that it supports.

STANDARD Products Inc. is committed to an equal opportunity program. Applications from target groups (women, visible minorities, ethnic minorities, Aboriginal peoples and persons with disabilities) are encouraged. Persons with disabilities are invited to indicate their specific needs in order to plan the assistance and accommodation measures for the selection process.

In this document, use of the masculine is generic for the sole purpose of readability.

We wish to thank all those who have submitted an application. Only those invited for an interview will be contacted.

If you are interested by the position, please send your resume at the following address:

hr@standardpro.com