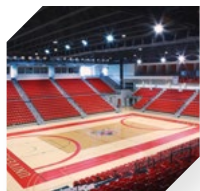


ATMOS  
PHÈRE

ESPACES PUBLICS  
ESPACES LUDIQUES



Offre d'emploi | Représentant aux ventes internes

Siège social | Mirabel (télétravail 2 jours/semaine)

## Ta mission

Sous la responsabilité du VP vente, le titulaire du poste est responsable de la vente directe de produits en Ontario et dans l'ouest canadien. Son rôle principal est de développer de nouveaux comptes clients au Québec sans historique avec l'entreprise et d'atteindre les objectifs de vente fixés.

## Ce que nos collègues disent de nous

« Une équipe hors du commun, une ambiance chaleureuse, une confiance établie! »

« La conciliation travail-famille c'est dans notre ADN. »

« Des projets inspirants, innovants et variés qui nous rendent fiers de nos réalisations. »

## Notre raison d'être

Changer le monde un espace signature à la fois. Notre équipe, d'une trentaine d'employés, a déjà réinventé plus de 7 500 lieux de vie partout au Québec. En pleine croissance, nous sommes toujours à la recherche de nouveaux joueurs pour accomplir notre mission.

Nous offrons des produits distinctifs d'ici et de l'étranger reconnus pour leur design innovateur, leur qualité et leur durabilité, tel que: des aires de jeux et d'entraînement, des sièges d'amphithéâtre et tribunes télescopiques, du mobilier urbain et des sanitaires intelligents et écologiques.

Dans notre équipe, le talent des joueurs est notre plus grande richesse, pour les compétences techniques manquantes, on a un programme de formation!



Aie du  
RESSORT



Laisse ta  
MARQUE



Tissés  
SERRÉS



Dis les  
VRAIES AFFAIRES

## Tes défis au quotidien

- Vente directe de produits en Ontario et dans l'Ouest canadien.
- Démarchage systématique des clients potentiels dans les territoires spécifiques au Québec afin de découvrir de nouvelles opportunités (télémarketing, avant-projet, etc.).
- Assurer la promotion des nouveaux produits à chaque occasion (ex : suivi des leads obtenus lors de salons).
- Communiquer avec les clients pour identifier et évaluer leurs besoins dans les territoires vacants pré-identifiés.
- Suivi des leads provenant des salons, expositions et foires commerciales (sous approbation du VP ventes).
- Entrer et mettre à jour les informations clients et les opportunités dans le SAP, y compris les notes des appels de suivis.

## Exigences académiques

Diplôme d'études collégiales (DEC) en administration des affaires, vente, marketing ou domaine connexe OU Formation équivalente combinée à une expérience pertinente en vente.

- Minimum de 1 à 3 ans d'expérience en vente directe, idéalement dans le secteur B2B.
- Expérience en prospection de nouveaux comptes clients et en développement de territoires vacants.
- Expérience avec des systèmes CRM, idéalement SAP ou autre logiciel de gestion des relations clients.

## Compétences requises

- Orienter sur les résultats afin d'atteindre et dépasser les objectifs de ventes fixés.
- Excellente capacité de communication et d'écoute.
- Avoir démontré votre esprit d'équipe et de collaboration.
- Êtes reconnu pour votre organisation et votre gestion du temps.
- Êtes proactif et autonome afin d'anticiper les besoins et à proposer des solutions adaptées.
- Maîtrise des outils CRM (idéalement SAP) et de la suite Microsoft office, teams, sharepoint.
- La maîtrise de l'anglais parlé et écrit est requise pour interagir avec des clients en Ontario et dans l'Ouest canadien.

## Conditions

Date d'entrée en poste souhaitée : Dès que possible

Poste temps plein, horaire flexible, politique de télétravail en mode hybride, allocation cellulaire, assurance collective, télé médecine, programme RPDB (REER), journée «Pense à toi», activités d'entreprise, et bien plus!

Salaires selon qualification et expérience.

## Application

Expédiez votre C.V. à l'attention de l'attention de Nathalie Proulx au: [nproulx@cortorev.com](mailto:nproulx@cortorev.com)  
Tel : 514.771.3193

\* Le genre masculin est utilisé uniquement afin d'alléger le texte.