

Conseiller.ère aux ventes internes



**Votre partenaire pour
l'entretien et la conservation
des plans d'eau recrute
de nouveaux talents.**

Chef de file canadien dans la gestion et le traitement de l'eau, Produits Étang.ca est un fabricant et détaillant basé à Knowlton, au Québec. Depuis 2003, elle fournit des produits de gestion de la qualité de l'eau, des solutions environnementales pour le traitement de l'eau, des systèmes d'aération de lacs et de bassins, ainsi que des équipements de déglacage et protection des structures. Elle dessert les propriétaires de plans d'eau privés et municipaux, nécessitant une saine gestion de leur écosystème aquatique, mais également le secteur industriel nécessitant une ingénierie aquatique très nichée, et ce au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie-Pacifique.

Vous voulez faire partie d'une équipe innovante, vous êtes passionné.e par les solutions aux stratégies environnementales et pour vous, le client est au cœur de vos préoccupations. Produits Étang.ca offre un milieu de travail stimulant où l'initiative et le travail d'équipe sont valorisés et où votre ambition sera mise à profit. Notre entreprise connaît une importante croissance qui présente de nombreuses occasions de développement professionnel pour vous.



Conseiller.ère aux ventes internes

Rôle

En étroite collaboration avec son équipe, le. la conseiller.ère aux ventes internes assure le service-conseil et offre une expérience client unique à travers le processus de vente. Elle est appelée à servir la clientèle privée, municipale et commerciale dans la boutique physique, par téléphone et par courriel. Il peut mener plusieurs projets de front, faisant preuve de professionnalisme et d'un souci du détail. Elle sera appelée à mener des campagnes de prospection et de développement des affaires.

Responsabilités :

- Conseiller la clientèle sur leur écosystème aquatique et les produits proposés pour répondre à leurs besoins, les prix, la disponibilité, l'utilisation des produits et les conditions de crédit à un niveau de qualité exceptionnel.
- Préparer les soumissions et les commandes en suivant les procédures établies.
- Tenir à jour les dossiers des clients.
- Prendre en charge un projet de développement des affaires (prospection) en période hivernale.
- Possibilités de déplacements occasionnels (services-conseils, installations, salons).
- Effectuer toute autre tâche connexe, dont le support aux autres départements.

Qualifications requises :

- Diplôme d'études collégiales ou expérience et professionnalisme équivalent.
- Minimum d'un (1) an d'expérience dans la vente ou le service à la clientèle.
- Maîtriser le français et l'anglais (écrit et parlé). Toute autre langue un atout.
- Maîtrise de la suite Microsoft Office. Expérience avec Dynamics 365, un atout.
- Intérêt marqué pour les processus biologiques, la vie aquatique et les écosystèmes lacustres.
- Avoir la communication efficace (orale et écrite) comme priorité.
- Avoir une excellente capacité d'analyse et de résolution de problèmes, toujours en prenant en compte les préoccupations de la clientèle.
- Faire preuve d'autonomie et d'organisation, collaborer et travailler en équipe.
- Être capable de travailler assis à son poste de travail la plupart du temps.
- Posséder un permis de conduire valide.

Ce que nous offrons :

- Poste permanent, temps plein, du lundi au vendredi.
- Opportunités de développer votre carrière.
- Formation et *coaching* en continu
- Accès à une cuisine complète, machine à café.



Conseiller.ère aux ventes internes

- Bureaux et paysagement modernes de construction récente, avec terrasse sur le toit.
- Deux étangs sur le terrain, servant à la formation ainsi que la R&D, nous offrent une vue magnifique à chaque saison.
- Excellente synergie d'équipe interdépartementale.
- Accueil chaleureux dans la famille CanadianPond.ca

Contact :

André Thibault, Vice-président finances & administration

athibault@canadianpond.ca

(450) 243-0976, poste # 226

