

**TITRE DU POSTE :** Représentant, Comptes d'entreprise

**DIVISION :** Entreprise

### **REPRÉSENTANT, COMPTES D'ENTREPRISE**

Le représentant des ventes aux entreprises sera responsable de vendre la gamme complète de services de Rogers Communications. Les services comprennent la transmission de la voix et des données sans-fil, l'accès à Internet sans fil ainsi qu'une série d'applications d'affaires pour les petites et moyennes entreprises. Le représentant des ventes devra établir des relations avec de nouveaux clients et accroître les revenus dans sa base de clients.

Le candidat retenu sera responsable de ce qui suit :

### **RESPONSABILITÉS**

- Proposer des solutions de service aux clients potentiels grâce à des campagnes structurées.
- Entretien et accroître les relations avec les clients actuels.
- Utiliser une approche de vente fondée sur les besoins pour les appels de vente externe et pour les clients actuels.
- Atteindre les objectifs de vente mensuels et dépasser les normes en matière d'activité de vente.
- Consignation des appels et du compte du client dans CRM et les applications de suivi.
- Maintenir un niveau de connaissance élevé des produits et de l'industrie.
- S'engager à veiller à sa formation et à son perfectionnement personnel continu.
- Présenter les qualités d'un professionnel de la vente.

### **COMPÉTENCES**

- **Compétences générales** : orientation vente et service à la clientèle; travail d'équipe et collaboration; capacité d'adaptation et sens de l'initiative.
- **Compétences propres au poste** : recherche d'information, excellent jugement, orientation résultats, écoute, compréhension et réactivité.
- Diplôme d'études postsecondaires en commerce ou dans un domaine connexe ou expérience professionnelle équivalente dans un environnement de travail dynamique qui évolue rapidement.
- De 2 à 5 années d'expérience en vente, de préférence en vente interentreprises dans l'industrie des communications, des technologies et des services.
- Expérience reconnue à titre de professionnel de la vente qui dépasse constamment ses objectifs de rendement.
- Aptitudes marquées pour les communications (tant à l'oral qu'à l'écrit).
- Très bonnes connaissances informatiques (saisie au clavier, MS Office, capacité à apprendre de nouveaux systèmes).
- Connaissance de la gamme de produits et de services de Rogers et expérience de la vente dans le domaine des télécommunications, un atout.
- Bon sens de l'organisation et de la gestion du temps et grand souci du détail.
- Souplesse à l'égard des horaires variables afin de répondre aux besoins changeants de l'entreprise.
- Bilinguisme, un atout (anglais, français, cantonnais, mandarin).