



Indigenous.Link

Canada's fastest growing Indigenous career portal, Careers.Indigenous.Link is pleased to introduce a new approach to job searching for Indigenous Job Seekers of Canada. Careers.Indigenous.Link brings simplicity, value, and functionality to the world of Canadian online job boards.

Through our partnership with Indigenous.Links Diversity Recruitment Program, we post jobs for Canada's largest corporations and government departments. With our vertical job search engine technology, Indigenous Job Seekers can search thousands of Indigenous-specific jobs in just about every industry, city, province and postal code.

Careers.Indigenous.Link offers the hottest job listings from some of the nation's top employers, and we will continue to add services and enhance functionality ensuring a more effective job search. For example, during a search, job seekers have the ability to roll over any job listing and read a brief description of the position to determine if the job is exactly what they're searching for. This practical feature allows job seekers to only research jobs relevant to their search. By including elements like this, Careers.Indigenous.Link can help reduce the time it takes to find and apply for the best, available jobs.

The team behind Indigenous.Link is dedicated to connecting Indigenous Peoples of Canada with great jobs along with the most time and cost-effective, career-advancing resources. It is our mission to develop and maintain a website where people can go to work!

Contact us to find out more about how to become a Site Sponsor.

Corporate Headquarters:

Toll Free Phone: (866) 225-9067

Toll Free Fax: (877) 825-7564

L9 P23 R4074 HWY 596 - Box 109

Keewatin, ON P0X 1C0

Job Board Posting



Careers.Indigenous.Link

Date Printed: 2024/05/07

Representant ventes internes, Bell Mobilite

Job ID	208577-fr_CA-1476	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=208577-fr_CA-1476	
Company	Bell	
Location	Mississauga, ON	
Date Posted	From: 2018-08-20	To: 2050-01-01
Job	Type: Full-time	Category: Miscellaneous

Description

Code de demande: 208577; Bell est une entreprise authentiquement canadienne avec plus de 138 ans de succès. Nous nous distinguons par la passion des membres de notre équipe et leur confiance dans le vaste potentiel de l'entreprise. Pour que Bell continue d'être reconnue comme la première entreprise de communications du Canada, nous sommes déterminés à trouver et développer les leaders de la prochaine génération. Cela signifie que nous devons offrir d'excellentes possibilités de carrière et de perfectionnement; nos employés. Si vous êtes une personne passionnée et motivée et que vous êtes prêt à la recherche d'un emploi digne d'intérêt, de nouveaux défis et d'occasions d'apprentissage continues, vous êtes le candidat qu'il nous faut. Bell fournit une gamme complète de produits et services sans fil aux clients résidentiels et d'affaires, notamment la plus vaste sélection de smartphones et le réseau le plus rapide et le plus volumineux sur le plan de la technologie. Êtes-vous reconnu pour vos aptitudes à influencer, négocier et convaincre? Votre professionnalisme et votre sérieux apportent crédibilité; vos relations d'affaires. Les objectifs vous stimulent et vous incitent à vous dépasser. Si vous avez répondu oui, notre équipe d'associés aux comptes est la bonne place! Joignez-vous à la croissance de l'équipe des ventes petites entreprises nationale, de Bell Mobile. En tant que membre de l'équipe, vous serez formé, supporté et encadré afin de conquérir un marché en constante évolution. Vous serez accueilli dans un milieu coopératif de partenaires de ventes qui cherchent à atteindre et dépasser les objectifs fixés. Le rôle agit d'une excellente occasion, pour un professionnel de la vente expérimenté, de faire partie de l'une des équipes de vente les plus efficaces de l'entreprise. Avec l'une des marques les plus reconnues au pays et la gamme de produits et de services par excellence, vous serez bien outillé pour rechercher et prospecter de nouveaux clients. L'équipe est prête à la recherche de personnes qui sont des chasseurs (de nature), qui sont orientés vers les résultats, qui excellent dans

un environnement dynamique et trépidant et qui ont aussi par le passé; améliorer les revenus, le développement, la productivité; et la qualité;. Relevant directement du gestionnaire, ventes, le titulaire du poste jouera un rôle clé; au sein de l'équipe de vente chargée de faire la prospection de nouvelles relations d'affaires. Principales responsabilités:

- Effectuer des appels sortants (prospection) afin d'augmenter notre base de clients
- Gérer les relations des principaux comptes interentreprises stratégiques
- Participer de façon proactive à la vente incitative de divers produits et services de Bell et contribuer à les faire connaître
- Créer de nouveaux liens d'affaires en réalisant de la prospection
- Retenir les clients faisant affaire avec un concurrent et assurer une rétention

Voici les avantages pour vous:

- Avantages sociaux : salaire d'embauche (y compris les réductions sur les produits et les services de Bell)

- Voyage Montréal pour une formation de qualité; SUPRIEURE ! Bell fera de vous le MEILLEUR vendeur possible

- Lieu de travail : Le siège social est situé au 5099 Creebank Road, Mississauga

- Horaire de travail : Disponible du lundi au vendredi, de 9 h 00 à 17 h 00

- Vous pourrez participer à un concours de vente annuel du Meilleur Vendeur et courir la chance de gagner des voyages pour des destinations exotiques

- Cheminement de carrière défini pour des postes importants en vente chez Bell

- Formation de 3 semaines rémunérée

- Les heures d'affaires peuvent varier en fonction des besoins de l'entreprise

- Bonis de 45% annuel basé sur la performance (payés mensuellement)

- Possibilité d'atteindre différentes échelles salariales selon la performance

- Cours de perfectionnement offerts

- Programme d'achats de parts de Bell

Vous êtes convaincu Maintenant, c'est à vous de nous convaincre!

Compétences souhaitées:

- Au moins deux ans d'expérience en vente, de préférence dans le commerce interentreprises

- Aptitude naturelle à faire la prospection de nouvelles occasions d'affaires par la recherche et le réseautage

- Désir insatiable de conclure des ventes auprès des clients en misant sur la valeur plutôt que sur le prix

- Grande orientation client

- Grande maîtrise du protocole téléphonique

- Grande motivation et fort désir de réussir

- Capacité de s'adapter aux conditions d'un marché dynamique et en évolution rapide

- Excellente communication verbale et écrite

- Connaissance des applications MS Office et compétences informatiques

- Langues

- Connaissance de l'application Salesforce, un atout
 - Connaissance, compréhension et utilisation des concepts de vente
- Condition de travail:
- Le candidat doit être disponible pour commencer à travailler le 10 septembre 2018
 - Le bilinguisme est un atout (français et anglais)
- Renseignements supplémentaires:
- Type de poste: Non-cadre

Lieu de travail: Canada : Ontario : Mississauga

Date limite pour postuler: 2018-08-23

Afin que votre candidature soit prise en considération pour ce rôle, veuillez postuler directement en ligne. Les candidatures soumises par courriel ne seront pas acceptées.

Bell s'engage à favoriser un milieu de travail inclusif, sûr et accessible, où tous les employés et les clients se sentent appréciés, respectés et soutenus. Nous sommes déterminés à créer un effectif qui reflète la diversité des communautés où nous vivons et que nous desservons, et dans lequel tous les membres de l'équipe ont la possibilité d'atteindre leur plein potentiel.

Tabli : Canada, ON, Mississauga

Pour plus d'informations, visitez Bell pour Représentant ventes internes, Bell Mobilité