



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.Link's 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

Conseiller(ère) aux ventes - Rogers - Temps Partiel

Job ID	216099-fr_CA-3635
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=216099-fr_CA-3635
Company	Rogers
Location	Qubec, QC
Date Posted	From: 2021-02-19 To: 2050-01-01
Job	Type: Full-time Category: Telecommunications

Description

<p>Chez Rogers, nous relier les gens d’ici à un monde de possibilités et aux moments les plus importants de leur vie. Chaque jour, nous nous réveillons avec un but en tête. Réunir les gens de partout dans le monde. Relier les gens les uns aux autres, et au monde qui les entoure. Pour aider un entrepreneur à réaliser son rêve. Aider un amateur de sport à célébrer un moment spécial.

Parce que, selon nous, les liens nous rapprochent, les possibilités nous motivent et les moments nous définissent.

Vous vous demandez ce qu'il faut pour rejoindre notre équipe Cliquez ici et découvrez en complétant notre sondage en ligne. Nous vous recommandons d'utiliser Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer 11.37 ou supérieur. Ce sondage est facilement accessible sur votre appareil mobile.<p><p>

Eétant donné que Rogers fournit des services essentiels, bon nombre de ses magasins resteront ouverts pour garder ses clients, et l’ensemble des Canadiens, connectés. à
mesure que nous élargissons notre équipe, le bien-être de nos membres demeure notre priorité absolue. Afin d’assurer leur santé et leur sécurité, y compris ceux qui participent au processus de recrutement, nous avons mise en place plusieurs protocoles et procedures.<p><p>

Nos conseillers aux ventes se passionnent non seulement pour les technologies de pointe et le contenu auquel elles donnent naissance, mais ils en font leur pain quotidien. Nous souhaitons que ceux qui se joignent à notre équipe soient enthousiastes à l’égard de nos produits et services et qu’ils veuillent partager leurs connaissances et leur expérience avec les autres.<p><p>

Votre rôle comme titulaire du poste:<p>Offrir une expérience client supérieure et uniforme.Gérer tous les problémes et questions – faire office de « guichet unique » pour le client.Atteindre et surpasser les objectifs de vente mensuels.Travailler dans un environnement trés dynamique exigeant beaucoup de polyvalence.Pouvoir adopter un horaire de travail variable et flexible
(du lundi au dimanche)

Nos conseillers (évées) aux ventes idéales:<p>Aiment résoudre les problémes des clients – ils prennent leur situation en main.Ont un don pour créer des liens – ils se soucient véritablement des besoins des clients.Veillent à ce que les clients comprennent la nature de nos produits et services.Tirent un sentiment de fierté de leur travail et souhaitent voir l’équipe réussir.Agissent comme des ambassadeurs de la marque et des passeurs de savoir, résolvent les problémes et plus encore!<p>

Les avantages pour vous:<p>Taux horaire de base et systéme de commissions concurrentielsPerspectives de perfectionnement et de carriéreRégimes complets de soins de santé et de soins dentaires pour les employés à temps plein et à temps partielExcellents programmes d’achat d’actions et d’épargneRabais pour les employés sur l’ensemble des services de Rogers et de FidoPoste admissible aux heures supplémentaires<p>

Dans le cadre du processus de recrutement, les candidats retenus devront remplir une évaluation en ligne et consentir à la vérification de leurs antécédents judiciaires et satisfaire aux exigences à ce titre.<p>

Horaires :<p>
Temps Partiel
Quart de travail :
Horaires flexibles
Durée du contrat :
Ne s’applique pas (poste régulier)
Lieu de travail :
2700 boul Laurier Unit 75 (5257), Québec, QC
Déplacement :
Aucun
Catégorie d’affichage/fonction :
Vente au détail (En magasin/Horaires) & Vente et Service
Identifiant de réquisition:
216099

Ensemble, on se donne plus de possibilités, et ces six valeurs partagées orientent et définissent notre travail:<p>

Nos employés sont au côur de notre réussite.
Nos clients passent toujours en premier. Ils motivent tout ce que nous faisons.
Nous faisons ce qui est juste, jour aprés jour.
Les nouvelles idées propulsent notre entreprise.
Nous formons

une seule grande équipe travaillant avec une vision commune. Nous redonnons l'accent; la communautaire; et protégeons l'environnement. Nous puisons notre force dans nos différences. Rogers est fermement engagé à promouvoir la diversité; et l'inclusion. Toutes les candidatures reçues seront prises en compte. Rogers souhaite offrir ses employés un environnement de travail où ils trouveront les outils nécessaires à leur plein épanouissement. Nous valorisons la diversité, qui amène un flot d'idées et d'opinions perspicaces et novatrices. Tout au long du processus de recrutement, nous dialoguons avec nos candidats atteints d'un handicap physique pour nous assurer qu'ils puissent donner le meilleur d'eux-mêmes. Veuillez communiquer avec nos recruteurs et avec nos gestionnaires de l'embauche pour discuter des améliorations qui vous permettront de donner le meilleur de vous-même. Vous êtes important pour nous! Veuillez consulter la https://performancemanager4.successfactors.com/RCI/French+Translation+Rogers+Inbox+FAQ+April+2019+----+UPDATED_-562.pdf et le FAQ de Rogers; si vous avez des questions.

Vente au Québec || Canada (CA) || QC || Québec || [[mfield2]]

For more information, visit Rogers for Conseiller(e) aux ventes - Rogers - Temps Partiel