



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: 2024/05/04

Specialiste, ventes regionales

Job ID	230940-fr_CA-3075	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=230940-fr_CA-3075	
Company	Bell	
Location	Halifax, NS	
Date Posted	From: 2019-03-01	To: 2050-01-01
Job	Type: Full-time	Category: Miscellaneous

Description

Code de demande: 230940 L’équipe Marketing de proximité de Bell est un groupe tissé serré et diversifié de professionnels dynamiques des quatre coins du Canada, qui travaillent auprès de leur communauté locale. Notre but commun : Offrir une expérience client exceptionnelle à tous les Canadiens. Dans les plus de 3,5 millions d’interactions que nous entretenons avec des clients chaque année, nous nous efforçons d’améliorer le quotidien des Canadiens en leur offrant des services de communication de premier ordre adaptés à leur mode de vie. Nous sommes motivés, intelligents et faisons preuve d’intégrité. Nous donnons toujours notre maximum, tant dans nos réunions, nos activités auprès de la communauté que dans nos interactions en personne avec des clients. Nous sommes à la recherche de spécialistes, ventes régionales, c’est-à-dire de professionnels de la vente persévérants, orientés à la fois vers les objectifs et les résultats. Si vous n’avez pas peur de vous attaquer aux défis, si vous voulez être libre de vous épanouir tant sur le plan professionnel que personnel, si vous souhaitez faire partie d’une équipe gagnante, lisez ce qui suit... Profil recherché:

- Enthousiasme, esprit d’initiative et d’entrepreneuriat
- Personnalité extravertie et sociable (l’idée de passer toute la journée derrière un bureau n’intéresse pas du tout le candidat)
- Sens de la discipline, en ce qui a trait à la gestion de son horaire, à l’évaluation des priorités et à l’atteinte de ses objectifs
- Motivé par les récompenses financières (l’idée de toucher des commissions non plafonnées plaît).
- Responsabilités :
- Faire preuve d’optimisme, d’empathie et d’intégrité pour représenter la marque Bell.
- Se servir d’une liste de pistes de vente régionales pour vendre des services de premier ordre dans des zones résidentielles.
- Cerner les besoins particuliers des clients et mettre au point des solutions sur mesure qui conviennent à leur mode de vie.
- Participer à des réunions d’équipe hebdomadaires pour élaborer des stratégies, faire le suivi de ses progrès en fonction de ses objectifs et produire des rapports de résultats.
- Utiliser le système de gestion des relations clients de Salesforce pour gérer son entonnoir de vente. Ce que nous offrons :
- Formation en vente et perfectionnement professionnel continu
- Salaire de base concurrentiel, plus des commissions
- Régime d’avantages sociaux de l’entreprise, comprenant une protection médicale et dentaire
- Outils et technologies nécessaires à la gestion de la région attribuée
- Réduction de 25 % sur les services personnels de Bell
- Autres avantages, comme des billets pour des événements sportifs et des mises à niveau pour les

dernières technologies de Bell

Aptitudes recherchées:

- Au moins deux années d'expérience en vente ou en marketing

- Diplôme d'études postsecondaires

Le bilinguisme est un atout (français et anglais)

Renseignements supplémentaires: Type de poste: Contractuel

Lieu de travail: Canada : Nouvelle-Écosse : Halifax

Date limite pour postuler: 2019-05-31

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.

Établi : Canada, NS, Halifax

Pour plus d'informations, visitez Bell pour Spécialiste, ventes régionales