



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: 2024/05/03

Conseiller(ère) aux ventes - Fido

Job ID 238259-fr_CA-3316

Web Address

https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=238259-fr_CA-3316

Company Rogers

Location Montreal, QC

Date Posted From: 2022-12-01 To: 2050-01-01

Job Type: Full-time Category: Telecommunications

Description

<p>Chez Rogers, vous reliez les Canadiens à ce qui compte le plus et contribuez à rendre notre pays encore plus fort. Grâce à l’innovation, à des partenariats uniques, à un réseau de classe mondiale et à du contenu que les gens aiment, nous construisons l’avenir aujourd’hui. Parce que nous avons toujours cru que le meilleur est à venir. </p><p>Non seulement notre entreprise est solide, mais notre culture l’est aussi. Nous croyons en un travail stimulant, en des occasions enrichissantes et en l’importance de bâtir un avenir inclusif pour tout le monde. Ainsi, tous les membres de notre équipe peuvent être eux-mêmes avec fierté au travail. C’est pourquoi nous croyons en un travail stimulant, en des occasions enrichissantes et en l’importance de bâtir un avenir inclusif pour tout le monde. Car lorsque notre équipe apprend, s’épanouit et atteint son véritable potentiel, on peut se donner plus de possibilités. Chez Rogers, d’innombrables occasions se présentent sur votre parcours. Venez bâtir l’avenir de vos rêves avec nous. </p><p>Créons vos possibilités chez Rogers. </p><p>Conseiller aux ventes (temps partiel)
Dans l’équipe Vente au détail, nous croyons que nos employés sont au cœur de notre réussite. Nous nous passionnons non seulement pour les technologies de pointe et le contenu auquel elles donnent naissance, mais nous en faisons notre pain quotidien. Nous regardons attentivement comment nos produits et services améliorent le quotidien de nos clients, et nous sommes heureux de leur montrer comment notre technologie peut leur permettre de se donner plus de possibilités jour apràs jour. Nous faisons passer nos clients en premier dans tout ce que nous faisons et nous nous engageons à offrir une expérience client exceptionnelle en connectant avec nos clients dans nos magasins d’un océan à l’autre. C’est l’occasion pour vous d’occuper un poste stimulant et enrichissant qui permet de perfectionner des compétences transférables pour la vie.</p><p>La vie dans l’équipe Vente au détail – Ce que nous offrons
Nous investissons dans le

perfectionnement de nos employés afin de libérer leur potentiel, pour que nous puissions réussir ensemble. En tant que membre de l'équipe, vous aurez accès à une foule de ressources, de rabais et d'avantages. Pour commencer, nous vous offrons quelques-uns :

- Accès illimité à la version complète de Headspace pour la formation sur la pleine conscience
- Une clinique virtuelle pour communiquer avec des professionnels de la santé
- De la maison
- Abonnement au programme LIVX pour participer à des séances en ligne
- Cotisations de contrepartie de l'entreprise aux organismes de bienfaisance que vous soutenez
- Congé payé pour votre service de retraite, REER, CELI et programme d'accumulation de capital
- Rabais aux employés pouvant atteindre 50 % sur nos produits et services
- Programmes de perfectionnement du leadership, de mentorat et d'encadrement

Chez Rogers, nous nous soucions sincèrement les uns des autres et nous nous engageons à favoriser un milieu de travail inclusif et diversifié afin que tous les membres de notre équipe puissent atteindre leurs objectifs au travail. Nous avons mis sur pied des groupes de soutien pour les employés afin de sensibiliser nos collègues et d'établir une culture d'alliance pour les groupes ; la recherche d'équilibre, notamment les personnes de couleur, les personnes LGBTQ2S+, les Autochtones, les personnes handicapées et les femmes. Nous avons tous et toutes quelque chose d'unique à offrir, et nous comprenons que nous puissions notre force dans ce qui vous distingue.

<https://www.youtube.com/watch?v=fpclZ99UONg> : Ce que nous recherchons

Nous sommes à la recherche d'une personne passionnée par l'établissement de liens avec nos clients et qui souhaite sincèrement les aider à trouver le meilleur produit pour répondre à leurs besoins. Cette personne doit avoir une réelle passion pour l'équipe et souhaiter sincèrement aider chaque personne avec qui elle communique. Le titulaire de ce poste travaillera dans un environnement dynamique en constante évolution. Vous serez mis au défi de poser les bonnes questions pour trouver les solutions appropriées. Vous favoriserez la collaboration au sein de votre équipe et des autres services afin d'offrir un service à la clientèle de calibre mondial.

Ce que vous ferez :

- Nos clients passent toujours en premier, et ils inspirent tout ce que nous faisons.

En tant que membre de notre équipe, vous utiliserez votre expertise analytique pour montrer comment nos produits et services peuvent les aider ; se donner plus de possibilités, tous les jours. Vous aurez l'occasion d'établir des contacts, de tisser des liens et d'offrir des solutions à valeur ajoutée aux clients de votre communauté. On vous proposera des formations et des occasions de perfectionnement de façon continue afin que vous ayez toutes les compétences nécessaires pour naviguer dans nos systèmes et trouver les solutions ou les produits qui conviennent le mieux.

à nos clients. Nous sommes là lorsque nos clients ont besoin de nous, alors vous serez
appelé à travailler selon un horaire
flexible. </p><p> </p><p>Candidat
idéal</p>Titulaire d’un diplôme
d’études secondaires ou l’équivalent.Expert en
communication et en écoute. Très bon esprit d’analyse
et aptitude marquée pour la résolution de
problèmes. Aptitude à offrir un service à la clientèle
et une expérience de vente hors pair.Capacité à travailler selon
un horaire flexible (au moins 20 heures par semaine). Capacité
à naviguer dans plusieurs systèmes informatiques et à mener plusieurs
tâches de front.Une bonne connaissance de l'anglais est requise
comme ce rôle exige des communications régulères en anglais avec la
clientèle et/ou des membres de l'équipe situés dans d'autres
provinces.<p>
Nous préparons l’avenir pour permettre
à nos clients de se donner plus de possibilités, et nous croyons que cela commence
avec notre équipe Vente au détail. Chez Rogers, d’innombrables
possibilités se présentent sur votre parcours. Créons vos
possibilités.</p><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><p> </p><p> </p><p> </p><p>Horaire : Temps
partiel
Quart de travail : Horaire flexible
Durée du contrat : Ne
s’applique pas (poste régulier)
Lieu de travail : 1500 Ave. McGill College U
KT210 (5238), Montréal, QC
Déplacement : jusqu'à
10 %
Catégorie d’affichage/fonction : Vente au détail (En
magasin/Horaire) & Vente et Service
Identifiant de réquisition:
238259

Ensemble, on se donne plus de possibilités, et ces six
valeurs partagées orientent et définissent notre
travail:</p><p> </p><p>Nos employés sont au c'ur
de notre réussite.Nos clients passent toujours en premier. Ils motivent tout ce
que nous faisons.Nous faisons ce qui est juste, jour après
jour.Les nouvelles idées propulsent notre entreprise.Nous
formons une seule grande équipe travaillant avec une vision commune.Nous
redonnons à la communauté et protégeons
l’environnement.<p> </p><p></p>Nous puisons notre
force dans nos différences. Rogers est fermement engagée à promouvoir la
diversité et l’inclusion. Toutes les candidatures reçues seront prises en compte.
Rogers souhaite offrir à 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 FAQ de Rogers si vous avez des questions.

For more information, visit Rogers for Sales Representative - Fido