



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: 2024/05/18

Représentant régional de compte - Ventes au détail

Job ID	282360-fr_CA-9366	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=282360-fr_CA-9366	
Company	Rogers	
Location	Montreal, QC	
Date Posted	From: 2024-04-22	To: 2050-01-01
Job	Type: Full-time	Category: Telecommunications

Description

Notre équipe de vente au détail est au cœur de notre succès. Nous représentons l'esprit accueillant de notre entreprise. Nos équipes de vente au détail sont composées d'individus extravertis et accessibles qui comprennent comment nos produits et services s'intègrent dans la vie quotidienne. Nous sommes ravis de montrer aux clients comment cette technologie peut améliorer et simplifier leur vie. Nous offrons une expérience fluide, valorisons l'expertise, la dévotion et l'engagement; faire ce qui est juste pour les besoins de nos clients, chaque fois.

Chez Rogers, nous croyons en la création d'un environnement qui favorise la croissance personnelle, construit des carrières et crée un avenir inclusif pour tous. Si vous êtes passionné par la technologie, aimez entrer en contact avec les gens et prospérez dans un environnement d'équipe favorable, envisagez d'explorer l'opportunité suivante!

Imaginez travailler au sein d'une entreprise dynamique où les employés s'engagent; relever de grands défis et faire une réelle différence. Voilà Rogers! Un chef de file dans le domaine des communications et des médias qui attire ceux qui cherchent se réaliser pleinement. Nous sommes la recherche d'un.e professionnel.le expérimenté.e qui aura la responsabilité du soutien analytique et de la coordination des ventes. La personne titulaire du poste souhaitera relever les défis liés; un environnement où le travail s'effectue rapidement et où le changement est perpétuel, et saura établir des liens de confiance avec ses nombreux interlocuteurs.

La personne titulaire du poste relèvera du chef, Ventes au détail, Partenaires, et sera ambassadeur des marques Rogers (services sans-fil et résidentiel), FIDO et chatr. La personne exercera ses fonctions dans un territoire défini où il mettra en place des programmes de vente stratégique qui contribueront; l'atteinte des objectifs de vente de l'équipe ainsi qu'; l'obtention des autres résultats attendus, mesurés par les indicateurs de rendement.

Responsabilités:

- Assurer la gestion des magasins sur le territoire assigné; dans le respect des priorités et des critères de rendement
- Entretenir des liens avec les représentants des ventes et les gestionnaires des magasins assignés pour assurer

l'atteinte des objectifs et le respect des priorités; s'assurer que les collaborateurs des différents départements participent à la création et à la mise en place de promotions qui contribueront à l'atteinte des objectifs de parts de marché; et de recettes du territoire.

Former et encadrer les collaborateurs des différents départements; systématiquement, outils, promotions, forfaits; et reconnaître les principaux différenciateurs afin d'accroître ou de maintenir la part du marché; de Rogers pour l'ensemble des produits offerts aux clients, nouveaux et actuels.

Conjointement avec les différents départements, planifier des événements de week-end et des journées de démonstrations exclusifs et en assurer la réalisation pour Rogers et pour FIDO.

Planifier et mettre en œuvre des foires pour les fournisseurs, des activités hors site ainsi des événements communautaires destinés à promouvoir la marque et à optimiser la part de marché; de Rogers.

Résoudre rapidement les problèmes des clients, traiter les demandes de recours hiérarchique et les demandes formulées par les différents départements.

Analyser les rapports de vente et examiner les ventes régionales en fonction du marché; et de la bannière.

Fixer les objectifs et établir des plans d'action conjointement avec les différents départements, en fonction de la contribution attendue de chacun (pourcentage).

Tenir compte de la réaction pour formuler des commentaires sur l'évolution du marché; et l'activité; de la concurrence dans le territoire assigné.

S'assurer que les services du client sont satisfaisants et les produits des marques Rogers, FIDO et Chatr sont bien présentés (présentations de bout à bout, démonstrations, matériel promotionnel, etc.).

Surveiller les stocks, signaler les problèmes aux membres de la direction et leur formuler des recommandations.

Compétences:

- Diplômé des études postsecondaires dans un domaine pertinent; de 3 à 5 ans d'expérience dans l'industrie des télécommunications.
- Connaissances techniques reconnues de MS Office (Word, PowerPoint, Excel), des logiciels de courrier électronique et des autres équipements de bureautique.
- Travailler avec bon esprit d'analyse, aptitudes marquées en résolution de problèmes, en planification et en

organisation.

Talent naturel pour les changements interpersonnels et les communications, et capacités; manifeste et tablit des liens avec les personnes de son entourage.

Aptitude à travailler tant seul qu'au sein d'une équipe.

Travaille en fin de semaine obligatoire

Expérience en gestion de territoire un atout.

Capacité; à travailler efficacement sous pression dans un environnement dynamique.

Souplesse à garder des horaires variables afin de respecter des changements; serrés, sujettes à changement.

Horaires : Full time
 Quart de travail : Variable
 Durée du contrat : No Selection
 Lieu de travail : 800, Gauchetière O, Bureau 4000-Place Bonaventure - Montréal(182), Montréal, QC
 Dplacement : jusqu'à; 75%;
 Catégorie d'affichage/fonction : Ventes & Soutien aux comptes
 Identifiant de réquisition: 282360

Chez Rogers, nous croyons que la clé; d'une entreprise solide est une main-d'œuvre diversifiée; o; l'quit; et l'inclusion sont essentielles pour que tout le monde se sente; sa place. Nous y parvenons en favorisant la diversité; en c;l;brant les différences;rentes perspectives et en nous efforçant de créer des environnements o; toutes les personnes peuvent être elles-mêmes au travail. Toutes les candidatures reçues seront prises en compte. Nous reconnaissons la valeur, pour notre entreprise, de la création d'un milieu de travail offrant; chaque membre de l'équipe les outils nécessaires pour atteindre son plein potentiel, et ce, en misant sur l'élimination des obstacles afin de donner des chances;gales; tout le monde. Pendant tout le processus de recrutement, nous communiquons avec les personnes ayant un handicap pour nous assurer qu'elles ont tout ce dont elles ont besoin pour donner le meilleur d'elles-mêmes. Veuillez communiquer avec nos responsables du recrutement et nos gestionnaires d'embauche pour discuter de la manière dont nous pouvons vous aider; obtenir les meilleurs résultats. Vous comptez pour nous! Pour toute question, consultez la

https://performancemanager4.successfactors.com/doc/custom/RCI/Recruitment_Process-FAQ-FR.pdf

FAQ sur le processus de recrutement

Dans le cadre du processus d'embauche, les personnes retenues devront consentir; la vérification de leurs antécédents.

Notes d'affichage : Ventes au détail | Canada (CA) | QC | Montréal

For more information, visit Rogers for Représentant régional de compte - Ventes au détail