



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	282430-fr_CA-4584	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=282430-fr_CA-4584	
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; 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; expérience qui aura la responsabilité; du soutien analytique et de la coordination des ventes. La personne titulaire du poste souhaitera relever les défis; un environnement; le travail s'effectue rapidement et; 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; 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

La personne titulaire du poste assurera la gestion des magasins sur le territoire assigné; dans le respect des priorités et des critères de rendement établis.

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; Participer 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 détaillants dans divers domaines; systèmes, 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 détaillants, 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 détaillants.

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 détaillants, 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.

Assurer que les services du client et les produits des marques Rogers, FIDO et chatr sont bien présentés (présentoirs de bout d'allée; événements, matériel promotionnel, etc.).

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

Compétences:

- Communicationnelles
- Diplômé d'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.
- Trés 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 capacité manifeste à établir des liens avec les personnes de son entourage.

[illegible]