



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;

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; 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 régional), FIDO et chatr. La personne exercera ses fonctions dans un territoire défini; il mettra en place des programmes de vente stratégique qui contribueront à l'atteinte des objectifs de vente de l'équipe ainsi qu'à 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 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 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
détachés.

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 détachés, 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
régional et les produits des marques Rogers, FIDO et Chatr sont bien présentés;
(présentoirs de bout d'allée, démonstrations, matériel promotionnel,
etc.)

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

Compétences

Diplôme: études postsecondaires dans
un domaine pertinent; de 3 à 5 ans d'expérience dans l'industrie des
techniques de communications.

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 échanges interpersonnels et les
communications, et capacité; manifeste à établir des liens avec les personnes de
son entourage.

Aptitude à travailler tant seul qu'au sein

d'une quipе. /span></p></p>
style="font-family:Arial, Helvetica, sans-serif">
style="font-size:14.0px">Travaille en fin de semaine
obligatoire</p></p>
style="font-family:Arial, Helvetica, sans-serif">
style="font-size:14.0px">Expérience en gestion de territoire un
atout.</p></p>
style="font-family:Arial, Helvetica, sans-serif">
style="font-size:14.0px">Capacité à travailler efficacement sous pression
dans un environnement
dynamique.</p></p>
style="font-family:Arial, Helvetica, sans-serif">
style="font-size:14.0px">Souplesse à l'’égard des horaires
variables afin de respecter des échanges, serrerées, sujettes à
changement.</p></p> </p></p>
style="font-size:14.0px"> style="font-family:Arial, Helvetica,
sans-serif">Horaire : Full time
Quart de travail : Variable
Durée du
contrat : Ne s'applique pas (poste régulier)
Lieu de travail : 800, Gauchetière
O, Bureau 4000-Place Bonaventure - Montréal(182), Montrééal,
QC
Déplacement : jusqu'à à 75%
Catégorie
d'affichage/fonction : Ventes & Gestion de compte
Identifiant de
réquisition:
282430</p></p> </p></p>
style="font-size:14.0px"> style="font-family:Arial, Helvetica,
sans-serif">Chez Rogers, nous croyons que la clé d'une entreprise solide est
une main-d'œuvre diversifiée où l'’équité et
l'inclusion sont essentielles pour que tout le monde se sente à sa place. Nous y
parvenons en favorisant la diversité, en créant les différences, les
perspectives et en nous efforçant de créer des environnements où 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 à chaque membre de l'’équipе les outils
nécessaires pour atteindre son plein potentiel, et ce, en misant sur l'élimination
des obstacles afin de donner des chances égales à 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
à 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</p>
style="font-size:14.0px"> style="font-family:Arial,

Helvetica, sans-serif"> Dans le cadre du processus d'embauche, les personnes retenues devront consentir à la vérification de leurs antécédents.

Notes d'affichage : Ventes au détail || Canada (CA) || QC || Montréal</p>

For more information, visit Rogers for Representative Regional de compte - Ventes au détail