

OFFRE D'EMPLOI

Représentants des ventes

DR Conseils excelle en gestion de la santé et sécurité au travail. Par son exceptionnelle capacité à répondre aux besoins spécifiques de ses clients. Elle rivalise d'ingéniosité tant en prévention qu'en gestion de l'indemnisation et du financement.

De plus, grâce à son expertise complète et éprouvée, sa saine gestion des dossiers, ses méthodes de prévention ainsi que ses services juridiques hors pair, DR Conseils permet à ses clients d'accéder à des performances remarquables et ce, pour sa clientèle en mutuelle de prévention et hors mutuelle.

Dans l'environnement hautement concurrentiel d'aujourd'hui, les membres de DR Conseils se distinguent par leur recherche constante de l'excellence et leur capacité à mettre à la disposition de leurs clients les méthodes les plus efficaces et les ressources techniques, professionnelles et humaines les plus qualifiées.

DR Conseils est actuellement à la recherche d'une personne dynamique pouvant combler un poste de représentant des ventes pour son bureau situé à Laval.

Vous êtes intéressé par le développement d'affaires et la croissance des revenus vous stimule?

Vous avez participé à l'élaboration d'un réseau de clients et collaboré à l'accroissement des ventes de clients existants?

Joignez-vous à l'excellence et venez partager votre passion!

Rôle et responsabilités

Sous la responsabilité du directeur administratif, vous aurez la responsabilité de solliciter la clientèle potentielle et d'effectuer les ventes auprès des entreprises pour leur faire bénéficier des services de DR Conseils.

- Sollicitation par diverses méthodes stratégiques
- Responsable du cycle complet de la vente de services

- Établir et maintenir des relations solides et de confiance auprès des clients en offrant un service de qualité supérieure
- Mettre en œuvre les stratégies de vente établies afin de maximiser le potentiel de revenus
- Identifier de nouvelles opportunités d'affaires et mettre en place des stratégies qui permettent d'atteindre une croissance des ventes
- Promouvoir les caractéristiques et les avantages de nos produits et solutions auprès des employeurs
- Promouvoir et représenter DR Conseils de façon positive et professionnelle

Profil recherché

- Minimum de 2 ans d'expérience dans un poste de vente en développement d'affaires auprès des entreprises et/ou organismes publics
- Historique d'atteinte et de dépassement des objectifs fixés
- Entregent, persévérance et capacité reconnue de conclure des ententes avec les prospects
- Excellentes aptitudes de communication verbale et écrite autant en français qu'en anglais
- Maîtrise des outils informatiques, dont la suite Office
- Doit posséder une voiture

Nos avantages

- Rémunération concurrentielle (salaire de base avec commissions)
- Budget de dépenses
- Avantages sociaux (adhésion à un programme d'assurance collective, participation à un REER collectif, etc.)

Si vous recherchez un emploi dans un cadre dynamique qui présente de nombreux défis;

Si vous souhaitez exploiter pleinement vos compétences dans un environnement stimulant;

Faites-nous parvenir votre candidature sans tarder!

Madame Caroline Messina
Responsable des ressources humaines
rh@duntonrainville.com

Notes :

Le genre masculin est utilisé sans aucune discrimination et dans le seul but d'alléger le texte.
Nous offrons des chances d'emploi égales à tous.
Seules les personnes dont la candidature sera retenue seront contactées.