



## Représentant des ventes internes et du service à la clientèle

La fonction du représentant des ventes internes / service à la clientèle est de fournir un soutien direct aux directeurs des ventes dans le développement continu des clients existants et potentiels afin de s'assurer que le département peut atteindre ses objectifs de vente. L'un est responsable de servir le client de manière professionnelle et de trouver des solutions appropriées aux problèmes et problèmes de manière efficace et rapide.

### Principales responsabilités et activités

#### Service clients

- Répondre rapidement et avec courtoisie aux demandes des clients par téléphone ou par e-mail (vérification des stocks, ETA de commande en souffrance, état de la commande, problèmes d'expédition, etc.)
- Traiter les commandes des clients manuellement ou via EDI (luminaires, ampoules, pièces de rechange)
- Assurez-vous que les prix de la commande correspondent aux prix indiqués sur un bon de commande client
- Traiter les crédits si le produit est défectueux ou doit être retourné à EGLO - conformément à la politique de notre entreprise (frais de réapprovisionnement, frais de transport, condition de revente, etc.)
- Facturation
- Capturer et mettre à jour les informations client, y compris les adresses, les numéros de téléphone, e-mails pour communication/suivi futurs
- Établir des relations avec les clients grâce à une communication amicale et engageante

#### Ventes internes

- Avoir une connaissance approfondie des produits grâce à la formation
- Travailler avec tout le personnel et les contacts externes pour satisfaire les besoins des clients et atteindre les objectifs de l'entreprise
- Informer les clients des promotions à venir, des lancements de produits
- Aider à mener à bien des projets de vente, y compris des propositions et du marketing
- Vente incitative chaque fois que possible
- Examiner les commandes en souffrance et proposer de manière proactive des solutions alternatives aux clients
- Identifier les domaines d'amélioration dans l'entreprise et aider à la création et à la mise en œuvre de solutions
- Remplir les rapports de vente et recueillir les données demandées par le directeur des ventes respectif dans les délais impartis
- Analyser les données demandées par les responsables commerciaux pour aider à atteindre les objectifs du territoire
- Participer aux réunions de service et assumer la responsabilité des initiatives d'amélioration des ventes et autres éléments d'action assignés
- Assister les directeurs des ventes et le superviseur au besoin

Êtes-vous prêt pour un nouveau défi ? Nous voulons vous rencontrer!

Envoyez-nous votre CV à [hr.canada@eglo.com](mailto:hr.canada@eglo.com)



**EGLO CANADA INC.**  
20700 Route Transcanadienne  
Baie-D'Urfé, Québec H9X 4B7

(514) 457 5483 / 1 (866) 492 EGLO (3456)  
[info-canada@eglo.com](mailto:info-canada@eglo.com)  
[www.eglo.ca](http://www.eglo.ca)