



CONSEILLER·ÈRE AUX VENTES INTERNES

Poste à temps plein du lundi
au vendredi | 40 h par semaine

Salaire établi selon
notre politique salariale

Tu es tellement fort·e en vente que tes amis t'achèteraient un climatiseur en plein hiver?
Alors, on a assurément besoin de toi pour vendre du confort toute l'année!

Et oui, on vend des thermopompes, de la climatisation, des échangeurs d'air, des
poêles, des foyers et bien plus!

En tant que conseiller·ère aux ventes de systèmes de chauffage/climatisation, tu es le/la
guide pour nos client·es dès leur première étape dans notre salle de montre. Ta mission :
les orienter avec expertise à travers notre gamme variée et trouver la solution parfaite
qui répond à leurs besoins.

RESPONSABILITÉS ET TÂCHES

SERVICE À LA CLIENTÈLE

- Accueillir les client·es et comprendre leurs besoins spécifiques.
- Guider et aider les client·es dans leurs choix de produits, autant pour la fonctionnalité que le look, afin que ceux-ci correspondent à leur projet et à leur budget.
- Présenter et expliquer les caractéristiques, avantages et fonctionnalités des thermopompes, des systèmes de chauffage et de climatisation.
- Conseiller les client·es dans leur choix de produits en tenant compte de leurs besoins, budgets et préférences.
- Faire des suivis avec les client·es pour les délais de commande, de livraison, etc.
- Effectuer des suivis après-vente pour s'assurer de la satisfaction de la clientèle et gérer les éventuelles préoccupations.
- Faire la commercialisation des produits en magasin et sur le web.
- Maintenir à jour ses connaissances sur les produits et les innovations du secteur.

Et toutes autres tâches connexes.



LES ATTITUDES CLÉS

Chez Espace JLP, notre force motrice est toujours **LE SERVICE À LA CLIENTÈLE**. Nous nous efforçons de maintenir notre réputation comme étant LA DESTINATION pour les besoins de nos clients-es actuels-les et futurs-es en matière de chauffage, de climatisation et de réfrigération.

Service à la clientèle : professionnalisme, personnalisation, écoute, satisfaction

Jugement et initiative : analyse, anticipation, autonomie

Sens de l'organisation et de la planification : gestion des priorités, multitâches, agilité, coordination

Rigueur et minutie : précision, attention aux détails, suivi, exactitude

Développement et participation à l'amélioration continue : évolution, engagement, collaboration, apprentissage

LE PROFIL RECHERCHÉ

Formation

- DEP en vente-conseil ou expérience en vente

Expérience

- Expérience ou connaissances en systèmes de chauffage/climatisation (atout)

Autres exigences

- Excellent français parlé