

**Position:** Bilingual Inside Sales Representative

**Location:** Laval, QC – 4885 Autoroute 440 (Jean-Noel-Lavoie), H7P 5P9

**Closing Date:** September 30, 2022

We are currently looking for an experienced Bilingual (French) Inside Sales Representative to join our Team in Laval, Quebec. Our Inside Sales Reps partner with our industry leading Team of Field Sales Representatives to develop and strengthen relationships with our customers to drive revenue which makes this position of the utmost importance to our continued success. Exceptional organizational and communication skills coupled with strong presentation and negotiation skills are essential to this role.

Reporting to the Inside Sales Manager, the primary role of the Bilingual Inside Sales Rep makes relevant, quality outbound calls to a defined group of customers providing information regarding our products and services while mining for opportunities to position our alphabroder value to drive revenue. The Inside Sales Rep will also provide resolutions and options for our customer to achieve a positive customer experience and ensure continued loyalty and customer support.

**Key Responsibilities:**

- Responsible for growing revenue within a specific group of customers through quality, relevant outbound calls
- Effectively present company value proposition including products, services, tools and resources to increase sales activity
- Maintain a strong contact cycle with customers creating and/or executing callout campaigns as touch point to increase sales opportunities
- Contribute to the development of a strong Team selling model through partnership with our Field Sales Representatives
- Collaborate with Field Sales on initiatives to build pipeline and maximize/close opportunities
- Source new sales opportunities through outbound calls, emails and effective use of available tool and resources
- Assess territory performance and present new ideas and solutions to enhance the programs /initiatives in place
- Effectively use probing skills to develop and document customer profile
- Identify trends in the marketplace
- Prepare and communicate quotes
- Follow up with customers on samples, quotes and marketing collateral
- Provide information to customers by phone, fax and email regarding styles, inventory, pricing, backorders, discontinued items, shipping dates, specials, policies and procedures
- On-going maintenance of customer and order database
- Achieve sales and customer contact targets
- Other related duties as assigned by the Inside Sales Manager

**Qualifications/Requirements:**

- Fluent in French and English (verbal & written)
- Completion of a related post-secondary Diploma or Degree preferred
- Possess a minimum of two (2) years proven success in direct business-to-business sales, business-to-business cold calling or phone-based business-to-business prospecting
- Demonstrate excellent communication and negotiation skills
- The ability to successfully focus on multiple tasks, set priorities and achieve metrics
- Demonstrate the ability to successfully market to complex accounts
- Sales experience in promotional goods/apparel is a definite asset as well as B2B sales
- Proficient in MS office
- Skilled in online research and online presentation
- Availability to work a weekly schedule of 37.5 hours Monday to Friday and attend conferences when applicable
- Required to be fully vaccinated against COVID-19

**We Offer:**

Incentive Program, Training, Medical, Dental and Extended Health Care Benefits (upon completion of successful probationary period), Group Registered Retirement Saving Plan Matching Program, Mentoring Program, Product Discounts (Under Armor, Puma, Champion, Columbia extra)

**How to Apply:**

Interested applicants please submit your resume and cover letter to the alphabroder Human Resources Department via email to [hr@alphabroder.com](mailto:hr@alphabroder.com). Please indicate in the email subject line “Bilingual Inside Sales Representative - Application”. **Closing Date: September 30, 2022 (apply as soon as possible)**

*It is the policy of alphabroder, as an equal opportunity employer, to attract and retain the best qualified people available, without regard to race, color, religion, national origin, gender, sexual orientation, age or disability.*

Accommodation is available for applicants, including those with disabilities, throughout the recruitment process. Please contact Human Resources at (905) 787-5673.

We thank all applicants for their interest in advance and advise that only candidates being considered will be contacted. **No telephone calls or agencies please.**

## **FRENCH**

**Emploi :** Représentant des ventes internes bilingue – Permanent à temps plein

**Site de travail :** Laval, QC – 4885 Autoroute 440 (Jean-Noel-Lavoie), H7P 5P9

**Closing Date:** septembre 30, 2022

Nous sommes actuellement à la recherche d'un représentant des ventes internes expérimenté pour se joindre à notre équipe de Laval. Nos représentants des ventes internes s'associent à notre équipe de représentants des ventes sur le terrain, de premier ordre dans l'industrie, pour développer et renforcer les relations avec nos clients afin de générer des revenus, ce qui rend ce poste de la plus haute importance pour notre succès continu. Des compétences organisationnelles et de communication exceptionnelles associées à de solides compétences de présentation et de négociation sont essentielles à ce rôle.

Relevant du directeur des ventes internes, le rôle principal du représentant des ventes internes est de faire des appels sortants pertinents et de qualité à un groupe défini de clients et de fournir des informations sur nos produits et services tout en recherchant des occasions de positionner notre valeur alphabroder pour générer des revenus. Le représentant des ventes internes fournira également des résolutions et des options à nos clients afin de leur offrir une expérience positive et d'assurer une fidélité et un soutien continus.

### **Sommaire des tâches :**

- Responsable de l'augmentation des revenus au sein d'un groupe spécifique de clients grâce à des appels sortants de qualité et pertinents
- Présenter efficacement la proposition de valeur de l'entreprise, y compris les produits, les services, les outils et les ressources pour accroître les ventes
- Maintenir un cycle de contact solide avec les clients en créant et/ou en exécutant des campagnes d'appels téléphoniques comme point de contact pour augmenter les opportunités de vente
- Contribuer au développement d'un modèle de vente en équipe solide grâce à un partenariat avec nos représentants sur le terrain
- Collaborer avec nos représentants sur le terrain sur des initiatives visant à créer un pipeline et à maximiser/conclure les opportunités
- Rechercher de nouvelles opportunités de vente par le biais d'appels sortants, de courriers électroniques et d'une utilisation efficace des outils et ressources disponibles
- Évaluer les performances du territoire et présenter de nouvelles idées et solutions pour améliorer les programmes/initiatives en place
- Utiliser efficacement les compétences de sondage pour développer et documenter le profil du client
- Identifier les tendances du marché
- Préparer et communiquer les devis
- Suivi avec les clients sur les échantillons, les devis et les supports marketing
- Fournir des informations aux clients par téléphone, fax et e-mail concernant les styles, l'inventaire, les prix, les commandes en attente, les articles discontinués, les dates d'expédition, les offres spéciales, les politiques et les procédures
- Maintenance continue de la base de données des clients et des commandes
- Atteindre les objectifs de vente et de contact avec la clientèle
- Autres tâches connexes assignées par le directeur des ventes internes

### **Qualifications requises :**

- Parler couramment le français et l'anglais
- Diplôme ou grade postsecondaire connexe de préférence
- Posséder un minimum de deux (2) ans de succès avéré dans la vente directe d'entreprise à entreprise, les appels téléphoniques à froid d'entreprise à entreprise ou la prospection téléphonique d'entreprise à entreprise
- Faire preuve d'excellentes compétences en matière de communication et de négociation
- La capacité à se concentrer sur des tâches multiples, à fixer des priorités et à atteindre des objectifs
- Démontrer la capacité à commercialiser avec succès des comptes complexes
- Une expérience de la vente de biens promotionnels et de vêtements est un atout certain, de même que la vente interentreprises.
- Maîtrise de MS office
- Compétences en matière de recherche et de présentation en ligne

- **Disponibilité** pour travailler un horaire hebdomadaire de 37,5 heures (du lundi au vendredi), et assister à des conférences, s'il y a lieu
- Besoin d'être entièrement vacciné contre la COVID-19
- 

**Nous offrons:** Programme d'encouragement, formation, prestations médicales, dentaires et de soins de santé prolongés (à la fin de la période probatoire réussie), régime d'appariement de l'épargne des retraités enregistrés par le groupe, rabais sur les produits (Under Armor, Puma, Champion, Columbia extra)

**Comment présenter une demande :**

Les candidats intéressés s'il vous plaît soumettre votre curriculum vitae et lettre de motivation au département des ressources humaines alphabroder à [hr@alphabroder.com](mailto:hr@alphabroder.com). **Veillez indiquer** dans la ligne d'objet du courriel « **Représentant des ventes intérieur bilingue - Application** ». **Date de clôture : septembre 30, 2022 (présenter une demande dès que possible)**

*La politique d'alphabroder, à titre d'employeur souscrivant au principe de l'égalité d'accès à l'emploi, d'attirer et de conserver les personnes les mieux qualifiées disponibles, sans tenir compte de la race, de la couleur, de la religion, de l'origine nationale, du genre, de l'orientation sexuelle, de l'âge ou du handicap.*

Des arrangements sont disponibles pour toutes les candidates et tous les candidats, inclusivement les candidats handicapés entièrement durant la procédure de recrutement. Veuillez communiquer avec les ressources humaines dans le 905-787-5673.

Nous remercions toutes les candidates et tous les candidats pour leur intérêt à l'avance, seuls les candidats considérés soient contactés. **S'il vous plait, pas d'appels téléphoniques ou d'agences.**