



418 626 8600
855 Rue du Marais
Québec, G1M 3R7

Opportunité d'emploi : conseiller(e) aux ventes

Vous avez toujours été intéressé par le domaine de l'automobile, mais vous n'avez aucune formation dans le domaine ? Nous avons une place pour vous ! Une formation complète vous sera offerte sur place afin de vous fournir tous les outils nécessaires pour performer dans ce domaine.

Nous sommes actuellement à la recherche d'un conseiller aux ventes de véhicules. Votre rôle à titre de conseiller est d'accompagner les clients dans leur processus d'achat d'un véhicule neuf ou d'occasion en fournissant toutes les informations nécessaires afin de le guider dans son choix. Étant à l'écoute de la clientèle et en étant proactif sur l'évolution des produits et services offerts par le fabricant, le conseiller aux ventes applique les directives de présentation des marchandises de la concession, entretient et approvisionne la salle d'exposition et voit au respect des promotions. En tout temps, il adopte une approche client centrée sur l'écoute des besoins et la qualité du service.

Principales tâches :

- Il prend contact et accueille les clients,
- Détermine ses besoins et lui propose le ou les véhicules le mieux adaptés aux besoins du client,
- Effectue la présentation complète du véhicule,
- Procède à un essai routier,
- Évalue les coûts et propose des modes de paiement appropriés,
- Propose des produits complémentaires ou supplémentaires,
- Il agit à titre de facilitateur au niveau de la négociation entre le directeur des ventes et les clients,
- Conclue la vente,

- Effectue le transfert du dossier au directeur commercial pour tous les aspects légaux de la transaction et le financement,
- Il est responsable de l'atteinte de ses objectifs de vente qui peuvent contribuer à sa rémunération,
- Participer aux activités promotionnelles et de fidélisation de la clientèle,
- Participer aux activités de gestion des inventaires d'usages,
- Conseiller la clientèle pour l'achat de produits,
- Effectuer le service après-vente,
- Maintenir ses connaissances à jour et se familiariser avec les nouveaux arrivages et l'ensemble des inventaires (toute marque).

Informations supplémentaires :

- Langue de travail : français
- Lieu de travail en présentiel
- Contrat à durée indéterminée
- Poste permanent à temps plein
- Salaire de base plus commission
- Compétences requises : atteinte des objectifs, communication, gestion des objections, outils informatiques, orientation client, persévérance, service après-vente, suivi de clientèle, travail d'équipe.
- Avantages sociaux : abonnement au gym, assurances collectives, activités sociales organisées par l'entreprise, primes pour références d'employés, formation offerte, REER collectifs, rabais employés sur l'achat d'un véhicule, pièces et main-d'œuvre.

Personne contact :

Morgane Knockaert
 Conseillère en ressources humaines
 T : 418 626 8600 #3504
 C : mknockaert@forcekia.com