

Description de poste/ Job Description

Titre du poste / Job title:	Agent de ventes internes/ Inside sales agent
Se rapporte à /Reports to:	Superviseur des ventes internes/ Inside sales supervisor

English version will follow

Objectif du poste

L'Agent de ventes internes joue un rôle crucial dans le soutien des gestionnaires de comptes et la collaboration avec les clients valorisés. Ce poste est essentiel pour fournir un service client supérieur, présenter de nouveaux produits et traiter les commandes efficacement. L'Agent de ventes internes est responsable de la communication avec les clients, de la préparation de devis et de propositions, et de la collaboration avec divers départements internes pour assurer une exécution fluide des ventes et du service client.

Responsabilités

Soutien aux ventes et service client

- Soutenir les gestionnaires de comptes assignés en fournissant un service client supérieur.
- Présenter et créer de nouvelles listes de produits pour les clients existants et nouveaux.
- Répondre aux appels et courriels entrants, traiter les commandes dans le système.

Gestion des commandes et propositions

- Préparer des devis et des propositions, obtenir des documents justificatifs du contrôle qualité.
- Vérifier l'exactitude des bons de commande et émettre des commandes de vente selon les instructions.

Communication et collaboration interne

- Communiquer régulièrement avec divers départements internes.
- Créer et mettre à jour les informations dans diverses bases de données.

Représentation de l'entreprise

- Projeter une image professionnelle et crédible de soi-même et de l'entreprise.
- Participer aux événements de salons professionnels.
- Collaborer sur diverses initiatives et effectuer d'autres tâches connexes.

Qualifications requis

Savoir-faire

- Diplôme collégial ou universitaire en administration des affaires OU une combinaison d'éducation et d'expérience pertinente.
- Expérience en ventes B2B, ventes au détail et service à la clientèle.
- Compétences informatiques, y compris MS Office (niveau intermédiaire en Excel).

Savoir-être

- Compétences organisationnelles et interpersonnelles.
 - Capacité à travailler de manière indépendante, avec peu de supervision directe.
 - Souci du détail et de la qualité, fiabilité et constance.
 - Orientation vers les résultats et concentration sur les objectifs.
-

Job Purpose

The Inside Sales Agent plays a crucial role in supporting account managers and collaborating with valued customers. This position is essential for providing superior customer service, presenting new products, and processing orders efficiently. The Inside Sales Agent is responsible for communicating with customers, preparing quotes and proposals, and collaborating with various internal departments to ensure smooth execution of sales and customer service.

Responsibilities

Sales Support and Customer Service

- Support assigned Account Managers in providing superior customer service.
- Present and create new product listings for existing and new customers.
- Answer incoming calls and emails, process orders in the system.

Order Management and Proposals

- Prepare quotes and proposals, obtain supporting documents from Quality Assurance.
- Check the accuracy of purchase orders and issue sales orders according to instructions.

Internal Communication and Collaboration

- Communicate regularly with various internal departments.
- Create and update information in various databases.

Company Representation

- Project a professional and credible image of yourself and the company.
- Participate in tradeshow events.
- Collaborate on various initiatives and perform other related tasks.

Required Qualifications

Skills

- College or University degree in Business Administration OR a combination of education and relevant experience.
- Experience in B2B sales, retail sales, and customer service.
- Computer skills including MS Office (Excel intermediate level)

Personal Attributes

- Organizational and interpersonal skills.
- Ability to work independently, with little direct supervision.
- Focus on details and quality, reliability, and consistency.
- Results-oriented mindset and focus on objectives.

Révisé le 2026-10-20