

Nous recherchons Représentant (e) des ventes

Ce que nous offrons:

Un environnement décontracté et collaboratif au sein d'une équipe vraiment cool!

- Une culture axée sur le développement personnel où les opinions et les idées sont valorisées
- Une voix et une influence significative sur les décisions techniques
- Développement professionnel y compris « lunch & learn » régulier en équipe
- Activités sociales: jeux vidéo, barbecues, 5 à 7 etc.
- Horaire flexible, conciliation travail-famille
- Flexibilité du lieu de travail : profitez de la cuisine entièrement équipée et d'un environnement de bureau moderne à notre siège social de Montréal ou faites partie de notre équipe qui travaille à distance dans tout le pays.
- Une gamme complète d'avantages sociaux, notamment un programme d'aide aux employés, une assurance dentaire, médicale et invalidité
- Des équipements et des outils à la pointe de la technologie

Qui sommes nous?

Prospects conçoit des logiciels permettant aux courtiers de rester connectés au système MLS et par la même occasion engagés avec leurs clients. Nos outils: un CRM immobilier et une application mobile de recherche immobilière. Notre CRM facilite la croissance des affaires des professionnels de l'immobilier et gère plus de 900 millions de relations clients. Notre outil de recherche mobile immobilière, quant à lui, permet aux courtiers, à leurs prospects, aux acheteurs et aux vendeurs d'accéder à plus de 22 millions d'inscriptions immobilières à partir de leurs téléphones et tablettes. Prospects compte plus de 300 000 utilisateurs uniques en Amérique du Nord et ce nombre continue d'augmenter rapidement!

Prospects agrandit son équipe et nous sommes à la recherche d'un (e) Représentant (e) des ventes qui fera partie d'une entreprise innovatrice, contribuant à l'avancement de l'industrie immobilière grâce à ses solutions technologiques.

Vos responsabilités

Sous la supervision de la directrice des ventes CRM, le/la Représenant (e) ventes sera responsable des ventes dans différentes chambres immobilières pour notre solution CRM. Votre rôle: utiliser votre talent naturel dans la prospection et rechercher de nouveaux clients pour atteindre les objectifs de ventes:

- Stimuler et soutenir la vente des produits Prospects en étant un ambassadeur de la compagnie en visitant les clients en personne et au moyen de prospection courriel et téléphoniques
- Cerner les besoins des clients afin de proposer les fonctionnalités appropriées des outils
- Travailler à partir d'une liste de clients existants pour commercialiser les produits afin de stimuler les ventes
- Bâtir une relation de confiance avec le client afin de maximiser les opportunités futures
- Participer à des événements, activités de réseautage et certaines foires commerciales
- Préparer et effectuer des présentations adaptées au client
- Participer aux réunions d'équipe et sessions de coaching
- Remettre les rapports prévisionnels et rapports de vente dans les délais demandés
- Avoir un esprit d'équipe tout en étant compétitif
- Pourrait être appelé à se déplacer sur le territoire du Québec
- Toute autre tâche connexe

Exigences:

- Un diplôme d'études secondaires
- 3 à 5 ans d'expérience dans un poste similaire ou expérience démontrant d'excellentes habiletés de vendeur sur la route
- Une bonne maîtrise de logiciels informatiques de base et être à l'affut des nouvelles technologies
- Connaissance d'un CRM
- Capacité à communiquer efficacement à l'oral et à l'écrit, en français et en anglais
- Un sens de l'organisation exceptionnel ainsi que d'excellentes compétences interpersonnelles
- Haut degré de professionnalisme et d'intégrité
- Passionné de la vente
- Habiletés à travailler sous pression
- Esprit d'équipe, positif, très motivé et avoir le sens du défi
- Avoir un haut niveau d'autonomie et de responsabilité en contexte de télétravail
- Posséder un permis de conduire valide et un véhicule personnel
- Capacité de voyager (territoire Québécois)

Atouts:

- Un diplôme en vente
- Connaissance du marché de l'immobilier

Si cette opportunité vous intéresse, envoyez votre CV à cv@prospects.com.
Nous avons hâte de vous rencontrer!