

**Tu es passionné par la vente?**

**Tu as des connaissances au niveau de la mise en marché numérique et le service client est une de tes priorités?**

**Faire de la route est synonyme de bien être?**

**Alors saisis cette opportunité!**

### **Définition du poste et la « ToDo »**

L'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec (AMVOQ) est actuellement à la recherche d'un représentant aux ventes numérique pour couvrir l'est du Québec et un pour couvrir l'ouest du Québec.

### **« Quessé ça » l'AMVOQ?**

Fondée en 1989 et basée dans la ville de Québec, l'AMVOQ est une association à but non lucratif offrant des services aux membres dans l'industrie automobile. Celle-ci représente plus de 1250 marchands de véhicules d'occasion à travers la province.

### **La job**

Relevant de la direction générale, ton objectif est d'accroître les ventes numériques en créant une relation de confiance avec les membres de l'Association en leur offrant un large éventail de solutions de mise en marché numérique à travers les services et solutions offerts par l'Association elle-même ainsi que ses divers partenaires.

Plus précisément, ton rôle sera :

### **Conseiller, maintenir et développer**

- Visiter les membres qui opèrent dans les régions qui te sont attribuées;
- Accroître, par la prospection et l'identification des opportunités de ventes, la pénétration des diverses solutions de mise en marché sur le Web offerts par l'AMVOQ dont la vente sites web, optimisation de sites web, publicité Facebook, Google, logiciel de gestion d'inventaire, etc...);
- Renseigner et conseiller les membres sur les solutions de mise en marché offertes par nos partenaires et ainsi générer des leads pour ceux-ci;
- Rencontrer les objectifs de développement des affaires déterminer par la direction générale;
- Effectuer un suivi des ventes serré afin de s'assurer de garder un bon taux de rétention ;
- Maintenir une connaissance à jour de l'offres de services de l'entreprise ainsi qu'une veille concurrentielle de l'industrie;
- Développer et maintenir de bonnes relations d'affaires avec les membres existants en offrant un service à la clientèle courtois;

- Gérer ses activités de prospection et de ventes;
- Effectuer la gestion de ses activités avec l'aide d'un logiciel CRM;
- Coordonner et documenter le processus de ventes entre le membre et l'AMVOQ avec les outils technologiques tels qu'un logiciel CRM et DocuSign;
- Maintenir à jour les coordonnées et les renseignements de base requis des membres;
- Participer aux activités de développement (réunions d'équipe, congrès, formations, etc..).

### **Ça prend quoi?**

- Minimum de deux (2) ans d'expérience en représentation;
- Connaissance du Web marketing essentielle;
  - Facebook, Google, site web, SEO, logiciel de gestion d'inventaire, etc.
- Aptitudes en vente et négociation ;
- Excellentes relations interpersonnelles ;
- Gestion de territoire essentielle ;
- Résident(e) de la grande région de Montréal et/ou de la grande région de Québec ;
- Capacité à offrir un excellent service à la clientèle ;
- Détenir un permis de conduire valide ;
- Bilinguisme essentiel pour l'ouest du Québec (oral et écrit) ;
- Bonne connaissance informatique (Suite Office) ;
- Expérience dans le domaine automobile, un atout

### **Ça comprend quoi ce job de fou?**

- Rémunération concurrentielle
- Horaire flexible à la maison et avec notre gang de fou au bureau
- Programme d'assurances collectives et service de télémédecine
- REER collectif avec cotisation de l'employeur
- Plusieurs événements organisés pour les employés
- Remboursement de frais pour l'activité physique
- Stationnement et café gratuit
- Une équipe funky et attachante

### **Ça te parle?**

Nous t'invitons à nous envoyer ton curriculum vitae à [cv@amvoq.com](mailto:cv@amvoq.com).

\*Note: Le genre masculin a été utilisé sans aucune discrimination et uniquement dans le but d'alléger le texte.