

**Job Title: Conseiller bilingue (anglais et français) à l’interne du centre des ventes - Inside Sales Centre Consultant – Bilingual English/French; Conseiller bilingue (anglais et français) à l’interne du centre des ventes**

**Description du poste :**

Le conseiller à l’interne du centre des ventes doit comprendre les besoins des clients et les faire correspondre aux diverses solutions de paiement de Moneris.

**Responsabilités :**

* Gérer les appels de vente entrants ainsi que les pistes des partenaires au moyen d’appels sortants
* Gérer efficacement l’entonnoir et le cycle des ventes
* Connaître les besoins des clients afin de déterminer la solution qui leur convient le mieux
* Effectuer des suivis afin de respecter les ententes sur les niveaux de service (ENS) en place
* Demeurer en contact avec les clients et les clients potentiels afin de découvrir les occasions de vente
* Se tenir au courant des produits, des services, des tarifs et des activités de marketing continues de Solutions Moneris ainsi que des produits, des tarifs, des forces et des occasions d’amélioration de son principal concurrent
* Demeurer au fait des tendances de l’industrie afin d’aider à l’éducation des commerçants

**Exigences :**

* Diplôme d’études postsecondaires dans le domaine des affaires ou dans un domaine connexe
* Au moins une année d’expérience en vente, avoir fait ses preuves en prospection de nouvelles entreprises ainsi qu’être reconnu pour ses compétences en négociation et en vente dans un environnement dynamique
* Expérience dans l’industrie du paiement, un atout
* Bonnes connaissances de Microsoft Windows et de la suite MS Office
* Compétences interpersonnelles exceptionnelles et aptitude prouvée à communiquer efficacement (à l’écrit et à l’oral) ainsi qu’à influencer les autres

The Inside Sales Centre Consultant will understand customers’ requirements and match them to Moneris various payment solutions.

**You will be accountable for:**

* Handling inbound sales calls and manage partner leads with proactive outbound calling.
* Effectively manage sales pipeline and sales cycle.
* Uncovering customers’ requirements to determine the best solution offering.
* Following up to deliver established Service Level Agreements (SLA’s).
* Keeping up-to-date on clients and prospects for selling opportunities.
* Maintaining knowledge of Moneris Solutions products, service and rates, ongoing marketing activities, and key competitor products, pricing, strengths and opportunities.
* Staying current with industry trends to assist educating merchant base.

**Your experience includes:**

* Post-secondary degree or diploma in Business or a related field.
* Minimum 1 year sales experience with a proven track record of prospecting new business, successful negotiating and closing sales in a fast-paced environment.
* Previous experience in the payment industry considered an asset.
* Proficient with Microsoft Windows/MS Office Applications.
* Exceptional interpersonal skills with demonstrated ability to effectively communicate and influence (written and verbal).