



Agent (e) vente interne

Une carrière chez MIRAGE est l'occasion de faire partie d'une équipe gagnante et de contribuer activement au succès d'une entreprise d'ici qui, depuis plus de 40 ans, conçoit et fabrique des planchers de bois franc prévernés figurant parmi les meilleurs en Amérique du Nord.

Vivez l'expérience MIRAGE en vous joignant à notre équipe de près de 750 employés en tant qu'**agent(e) vente interne**. L'essence de votre rôle sera de **promouvoir** et **vendre les surplus d'inventaire**, tout en **contribuant activement à l'optimisation des stocks et à la satisfaction de la clientèle**.

MIRAGE offre :

- Un emploi permanent à temps plein et une rémunération compétitive selon votre expérience;
- Un programme de rémunération flexible (vacances additionnelles, ajustement des heures de travail ou autres options);
- Un programme d'avantages sociaux complet (assurances collectives, télémédecine, RPDB, etc.);
- Une politique de télétravail favorisant l'équilibre entre collaboration au bureau et concentration à la maison;
- Un programme de Santé et Mieux-Être, un programme d'aide aux employés, un programme de bourses d'études et plus encore;
- Un environnement de travail collaboratif et stimulant, où l'expertise et le partage des connaissances sont valorisés;
- Une formation et un accompagnement structurés pour favoriser une intégration réussie au poste;
- De réelles possibilités de développement et d'avancement au sein de l'entreprise.

Responsabilités :

- Promouvoir activement les surplus d'inventaire auprès de la clientèle existante et potentielle;
- Contacter les clients par téléphone, courriel et autres outils de communication afin de générer des opportunités de vente;
- Identifier les opportunités de ventes rapides et proposer des solutions adaptées aux besoins des clients;
- Négocier les prix et les conditions de vente en collaboration avec la direction;
- Assurer le suivi des soumissions, des commandes et des livraisons;
- Collaborer étroitement avec les équipes des ventes, de la logistique et de la gestion des stocks;
- Atteindre et, lorsque possible, dépasser les objectifs de ventes établis.

Profil recherché :

- Diplôme d'études secondaires ou collégiales ;
- Expérience en vente interne, en service à la clientèle ou en vente B2B (un atout important);
- Anglais avancé requis afin de communiquer avec nos clients et nos collègues de nos différents sites;
- Aisance avec les outils informatiques (CRM, Microsoft Office, ERP);
- Rigueur, autonomie, axé résultat, sens de l'initiative, habiletés en communication et en négociation et capacité à gérer plusieurs dossiers simultanément seront vos plus grands atouts pour ce poste.

Chez MIRAGE, tout ce que vous faites au travail a un impact, venez faire une différence !

Faite parvenir votre curriculum vitae avant le 15 Mai 2026.

Courriel : rh@planchersmirage.com