



Essai gratuit



zelexio

L'apprentissage réinventé.

ZELEXIO

Nous sommes une jeune entreprise qui se spécialise dans le développement de plateformes d'évaluations pédagogiques en éducation au Québec. Une équipe passionnée par l'apprentissage, les technologies et la réussite des jeunes.

Zelexio est à la recherche d'une personne pour se joindre à notre superbe équipe de passionnées. Tu aimes rire, te développer davantage sur l'aspect professionnel, être apprécié(e) à ta juste valeur et sans oublier, avoir le sentiment du devoir accompli, car ton travail aidera les jeunes à mieux réussir? Viens te joindre à notre petite famille et bâtissons un avenir meilleur ENSEMBLE.
Envoie ton CV à l'intention de Mme Azra Hasanefendic. L'entrée en poste est pour mars-avril 2023.

CONTACT

- [Sherbrooke](#)
- www.facebook.com/zelexio/
- info@zelexio.com
- www.zelexio.com
- linkedin.com/company/zelexio/

Mon Avenir J'Y vois 2.0 Canada

Dans le cadre du projet Mon Avenir J'Y vois 2.0, Zelexio est à la recherche d'un(e) conseiller(ère) aux ventes pour se joindre à notre superbe équipe pour un stage de 16 semaines avec possibilité de rester à l'emploi à la fin du stage. Nous sommes à la recherche d'une personne âgée entre 16 et 30 ans (inclusivement) et qui est citoyen canadien ou résident permanent. Le candidat est autorisé à travailler, conformément aux lois et aux règlements provinciaux et territoriaux qui s'appliquent et elle est en quête d'aide pour surmonter des obstacles à l'emploi.

Zelexio souscrit au principe d'équité en emploi et applique un programme d'accès à l'égalité en emploi pour les femmes, les autochtones, les minorités visibles, les minorités ethniques et les personnes handicapées. Le masculin est utilisé pour alléger le texte, et ce, sans préjudice pour la forme féminine.

Conseiller/ère aux ventes Temps plein

- Prendre l'initiative d'échanger avec les clients dans tous les secteurs de l'éducation (direction, dsp, cp et enseignants) et dans la collectivité en vue de découvrir leurs besoins technologiques, de leur offrir de l'aide et des conseils, et de repérer les occasions de ventes et de recommandations
- Renseigner les clients, notamment au moyen de démonstrations, et tirer parti de la technologie afin d'offrir une expérience client mémorable, de stimuler les ventes et de fidéliser la clientèle
- Répondre aux demandes des clients en leur permettant d'effectuer une gamme complète d'opérations d'évaluation
- Pratiquer l'écoute active et amorcer la conversation avec les clients afin de mieux cerner leurs besoins
- Prendre sur soi de résoudre et de prévenir les problèmes des clients qui touchent à leurs services techniques
- Entretenir et consolider ses relations avec les partenaires pour tirer le maximum des occasions d'affaires et des recommandations