

REPRÉSENTANT.E DES VENTES CORPORATIVES

Date d'entrée en fonction : Dès que possible
Mode de rémunération : Commissions
Horaire de travail : Temps plein
Statut de l'emploi : Permanent
Emplacement : Bureau de Montréal

Le représentant des ventes corporatives est responsable de la vente de projets, de l'accompagnement client dans l'ensemble de son parcours avec l'entreprise. Le poste implique une interaction directe avec les clients potentiels, la présentation des services offerts, la négociation des contrats, la gestion des comptes clients existants et la collaboration avec l'équipe technique pour fournir des solutions adaptées aux besoins des clients.

RESPONSABILITÉS :

- _ Prospecter et identifier de nouveaux clients potentiels dans le domaine corporatif;
- _ Travailler en étroite collaboration avec l'équipe technique pour proposer des solutions adaptées aux besoins des clients;
- _ Préparer les listes d'équipements et la quantité de main-d'œuvre requise;
- _ Présenter nos solutions corporatives aux clients potentiels;
- _ Négocier les termes et les conditions des contrats avec les clients;
- _ Gérer les comptes clients existants et assurer un suivi régulier pour maintenir une relation de confiance avec eux;
- _ Élaborer des propositions commerciales et des devis pour les clients;
- _ Mettre à jour quotidienne le CRM de l'entreprise;
- _ Effectuer un suivi régulier de ses projets pour s'assurer de la satisfaction de ses clients.

EXIGENCES ET COMPÉTENCES RECHERCHÉES :

- _ Une expérience préalable en vente dans le secteur des solutions corporatives est essentielle (salle de conférence, salle de classe connectées, salle multifonctionnelle, etc);
- _ Connaissance approfondie en intégration audiovisuel;
- _ Connaissance technique de base en audio, vidéo, système de contrôle et réseautiques;
- _ Compétence en gestion de projet;

- Maîtrise du logiciel Smartsheet, un atout;
- Connaissance de Pipedrive et/ou logiciel de CRM, un atout;
- Excellentes compétences en communication orale et écrite, en négociation et en présentation;
- Capacité à travailler en équipe et à collaborer avec des personnes de différents départements;
- Sens de l'organisation et de la gestion du temps;
- Attitude positive, orientée vers les résultats et axée sur le client;
- Bilingue français/anglais, un atout.

FORMATION ET EXPERIENCE :

- Étude en marketing ou en ventes ou autres domaine connexe;
- 2 à 3 ans d'expérience dans un poste similaire, ventes, conseil ou relation client.

APTITUDES RECHERCHÉES :

- Joueur d'équipe;
- Autonome, proactif et axé sur la résolution de problèmes;
- Avoir du leadership;
- Axé(e) sur les résultats;
- Porte une grande attention aux détails;
- Connaissance en audiovisuel (atout).