

Directeur de comptes sénior (domaine évènementiel)

Notre client œuvre dans le domaine des services audiovisuels et évènementiels. L'entreprise fait partie de la plus grande organisation en expérience de marque au monde, la société internationale utilise le pouvoir de la technologie afin d'établir des liens significatifs avec une multitude de spectateurs grâce à la production de réunions, de conventions, d'évènements spéciaux et de salons commerciaux en œuvrant dans 21 villes canadiennes et en incluant plus de 700 employés à temps plein.

L'organisation recherche un "directeur de comptes sénior" pour vendre des solutions et des concepts créatifs afin de développer le marché évènementiel. En plus d'assurer un rôle de supervision au sein d'une petite équipe de ventes, votre rôle sera de prospecter, de solliciter et d'établir des relations professionnelles avec les nouveaux clients que vous aurez développés grâce à votre sens des affaires, votre côté créatif et votre passion pour la vente B2B.

Sommaire des responsabilités

Cet emploi permet de vous réaliser professionnellement avec des projets évènementiels stimulants, alliant votre esprit créatif et votre passion pour la vente. Sous l'autorité de la "directeur des technologies d'évènements" vous ferez partie de l'équipe des ventes d'une des unités d'affaires de la région de Montréal. Pour réussir à ce poste vous détenez des réalisations professionnelles qui vous permettent de remplir les responsabilités décrites ci-dessous.

- Vendre de manière proactive des concepts créatifs et personnalisés;
- Entretenir des liens étroits avec les employés de leur société partenaire d'affaires;
- Rencontrer des clients;
- Prospecter de nouveaux comptes;
- Préparer des présentations corporatives et élaborer les soumissions;
- Compléter des appels d'offres;
- Utiliser le CRM;
- Préparer et utiliser des rapports sur demande;
- Agir comme personne ressources auprès d'une petite équipe de vente;
- Développer des relations-clients durables;
- Participer à diverses réunions;
- Participer à certains évènements de réseautage;
- Assurer le service à la clientèle;
- Travailler en étroite collaboration avec tous les départements de l'organisation;
- Recueillir et transférer les informations nécessaires au département des opérations pour le bon déroulement des évènements.

Profil recherché

Vous êtes passionné pour le développement des ventes et pour l'industrie évènementielle. Votre approche est proactive. Vous veillez à ce que votre image professionnelle soit influente pour votre équipe et vos clients. Vous répondez aux critères et qualités énumérées ci-dessous.

- Détenir une formation universitaire (marketing, gestion d'évènements, commerce ou une autre formation jugée pertinente combinée à l'expérience)

Directeur de comptes sénior (domaine évènementiel)

- Connaissances en audiovisuel;
- Cinq ans et plus d'expérience en vente B2B dans un secteur en lien avec le poste;
- Expérience pertinente en gestion ou coordination d'une équipe de ventes;
- Expérience dans le domaine des évènements et en technologie de présentation ou divertissement;
- Expérience avec le marché international;
- Perspicace, bon jugement et fait preuve de tact dans ses communications avec autrui;
- Excellentes habiletés avec les outils informatiques, la suite Office et les CRM;
- Créatif et idées innovantes selon les nouvelles tendances du domaine;
- Bilinguisme français et anglais;
- Excellentes habiletés de communication, verbales et écrites, en français et en anglais;
- Esprit d'équipe, rassembleur et bon leader;
- Habiletés politiques développées, entregent et professionnalisme hors pair;
- Excellente gestion du temps et des priorités.

Conditions et avantages

Poste permanent. Horaire de jour. Ce poste demande d'être disponible, au besoin, pour certains évènements en dehors des heures d'affaires. Travail à l'interne, clientèle locale et internationale.

L'employeur offre une rémunération compétitive, composée d'un salaire de base et de commissions en plus d'un programme d'avantages sociaux après la période de probation. Un compte de dépenses, un cellulaire et un ordinateur portable sont fournis.

Lieux du travail: centre-ville de Montréal.

POSTULER: cv@bocv.com

**L'usage du masculin est utilisé à des fins d'allègement de texte et non à des fins discriminatoires. L'entreprise souscrit en matière d'équité. Seuls les candidats retenus seront contactés.