

Directeur de comptes, solutions client (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'événements 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" pour vendre des solutions et des concepts créatifs afin de développer le marché de la gestion d'événements. Ce poste vous offre l'opportunité 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

Sous l'autorité de la "directrice régionale - Ventes et développement des affaires" vous ferez partie de l'équipe des ventes de la région de Québec. Vous possédez les habiletés pour solliciter la clientèle potentielle et développer des comptes pour offrir des solutions créatives en audiovisuel et en évènementiel. Vous détenez des réalisations professionnelles qui vous permettent de remplir les responsabilités décrites ci-dessous.

- Vendre de façon proactive des concepts créatifs et personnalisés
- Rencontrer des clients
- Prospecter de nouveaux comptes
- Préparer des présentations corporatives
- Élaborer des solutions conceptuelles créatives et personnalisées
- Travailler avec le CRM
- Atteindre et dépasser les objectifs de vente
- Développer des relations clients durables
- Participer aux réunions de vente
- Participer à certains événements organisés par des associations de l'industrie
- Développer son réseau dans le milieu des affaires
- Assurer le service à la clientèle post événement
- S'engager à travailler en étroite collaboration avec tous les départements de l'organisation
- Transférer les informations nécessaires au bon déroulement des événements au département des opérations
- Compléter les appels d'offres.

Directeur de comptes, solutions client (domaine évènementiel)

Profil recherché

Vous êtes un passionné pour le développement des affaires et l'industrie événementielle. En plus de démontrer une approche proactive, votre présentation fait preuve de professionnalisme. Votre profil correspond aux qualités et aux critères énumérés ci-dessous.

- Détenir une formation pertinente (marketing, gestion d'évènement, sonorisation vidéo, animation, design de l'environnement, commerce ou formation adéquate combinée à de l'expérience)
- Cinq ans et plus d'expérience en vente B2B dans un domaine en lien avec le poste
- Détenir de très bonnes connaissances en audiovisuel, sonorisation visuelle
- Expérience dans le domaine des évènements, technologie de présentations ou divertissement
- Capacité à bien gérer son temps selon les priorités
- Excellentes habilités avec les outils informatiques, la suite Office et les CRM
- Capacité à développer des idées créatives et innovantes selon les nouvelles tendances du domaine
- Bilinguisme français et anglais à l'oral et à l'écrit
- Esprit d'équipe, charismatique, professionnel et organisé
- Détenir un permis en règle et avoir accès à une voiture pour les déplacements chez les clients.

Conditions et avantages

Poste permanent. Horaire de jour.

Travail à 50% du temps au développement des affaires à l'interne et sur la route (50/50).
Prospection et comptes existants.

L'employeur offre une rémunération compétitive, composée d'un salaire de base 45k à 60k et de commissions (plan de 85k et plus) en plus d'un programme d'avantages sociaux après la période de probation (assurances, REER, programme de bonus sur les profits.) Un compte de dépenses ainsi qu'un cellulaire et un ordinateur portable est fourni.

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.