

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'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" pour vendre des solutions et des concepts créatifs afin de développer le marché évènementiel. 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 "directeur des technologies d'évènements" vous ferez partie de l'équipe des ventes d'une des unités d'affaires de la région de Montréal. 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.

- Prospecter de nouveaux comptes
- Préparer des présentations corporatives
- Rencontrer des clients
- Vendre de façon proactive des concepts créatifs et personnalisés
- Développer son réseau dans le milieu des affaires
- Élaborer des solutions audiovisuelles personnalisées
- Développer des relations clients durables
- Participer à certains événements de réseautage
- Travailler avec le CRM et les outils technologiques
- Assurer le service à la clientèle
- Travailler en étroite collaboration avec tous les départements de l'organisation
- Compléter les appels d'offres
- Recueillir et transférer les informations nécessaires au département des opérations pour le bon déroulement des événements.

Profil recherché

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

- Connaissances en audiovisuel (sonorisation, projection, éclairage) ou conception d'évènements
- Expérience dans le domaine des évènements, technologie de présentations ou divertissement

Directeur de comptes, solutions client (domaine évènementiel)

- Détenir une formation pertinente (marketing, gestion d'évènement, sonorisation vidéo, animation, 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
- 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.

Conditions et avantages

Poste permanent. Horaire de jour. Il faut être disponible au besoin pour certains évènements en dehors des heures d'affaires.

Travail à 100% du temps au développement des affaires et service à la clientèle à l'interne.

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 ainsi qu'un cellulaire et un ordinateur portable est fourni.

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.