

OFFRE D'EMPLOI

DIRECTEUR DE COMPTE

Employeur

Loginove
560, rue Notre-Dame Ouest
Victoriaville (Québec) G6P 1T1



Mise en situation

Loginove est une entreprise en pleine croissance spécialisée en conception et réalisation de logiciels de gestion pour les PME. Nous sommes à la recherche d'un directeur de compte pour faire la vente et la représentation de notre produit Viridem, une solution technologique innovante pour les secteurs manufacturiers et industriels. Le produit connaît déjà un engouement dans le marché et nous souhaitons profiter de cette lancée pour ajouter un membre à notre équipe.

Description du poste

Sous la supervision de la directrice des ventes et marketing, le directeur de compte aura la responsabilité de faire la représentation du logiciel Viridem pour tous les clients situés sur un territoire donné. Plus précisément, il devra :

- Faire de la sollicitation de nouveaux clients sur son territoire;
- Coordonner les démonstrations et accompagner le conseiller technique;
- Faire toutes les étapes d'une vente, dont les rencontres, les suivis, la négociation et les signatures des propositions;
- Être disponible pour faire des déplacements fréquents sur tout le territoire du Québec;
- Représenter fidèlement l'image et la culture corporative de l'entreprise tout en agissant avec professionnalisme;
- Collaborer avec l'équipe des ventes, du marketing et de production pour développer et exécuter les stratégies et les plans de ventes pour le produit;
- Fournir aux équipes de gestion et de développement des rapports concernant les besoins, les problèmes et les intérêts des clients, ainsi que sur leur attrait quant aux potentielles nouvelles fonctionnalités d'un produit;
- Atteindre les objectifs de ventes déterminés de concert avec la direction.

Exigences du poste

- Savoir prioriser efficacement, être organisé et détenir de bonnes capacités dans la gestion de son temps.
- Avoir de solides aptitudes à communiquer de manière professionnelle à l'oral comme à l'écrit.
- Avoir une capacité à développer une compréhension technique de l'architecture de logiciel est souhaitée.
- Avoir une bonne écoute et la capacité de poser les bonnes questions.

- Savoir vendre la valeur et non le prix.
- Être familier avec l'utilisation d'un CRM.
- Excellentes compétences en informatique.
- Être passionné par les ventes, motivé, dynamique, ambitieux, autonome et avoir le sens des responsabilités.
- Avoir un bon sens de l'analyse et avoir un esprit innovateur.
- Être un joueur d'équipe motivé, intègre, orienté vers les résultats et persévérant.
- Avoir une automobile et un permis de conduire valide.

Salaire et condition de travail

Date d'entrée en poste : Dès que possible

Nombre d'heures par semaine : 40 h

Quart de travail : Jour

Avantages sociaux après 3 mois de service : assurances collectives, REER collectif, programme de sport, club social, prime de recrutement, deux jours fériés supplémentaires, accès à des installations telles que la salle de jeux, la piscine et le spa.

Salaire : Taux horaire + commission sur les ventes réalisées + bonus d'équipe

Pour postuler

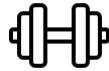
Envoyez votre curriculum vitae par courriel à Mme Rachel Martel : emploi@loginnove.ca

*Le masculin a été utilisé pour alléger le texte, et ce, sans préjudice pour la forme féminine.

AVANTAGES SOCIAUX



Activité sociale



Programme de sport



Assurance voyage



Assurance collective



Café et boisson à volonté



Conciliation travail-famille



Formation continue



Prime de recrutement



Horaire flexible et horaire d'été



Congés payés



Régime de retraite collectif



Accès aux installations