

Chez Cible, on aime le choc des idées, les nouvelles opportunités et l'ouverture sur le monde. On est une équipe tissée serrée de 25 professionnels qui aiment se dépasser et créer des expériences et du contenu qui marquent les esprits.

Cible, c'est avant tout une agence créative sans frontières spécialisée en communication marketing. On se distingue, entre autres, par nos talents stratégiques au Canada et en Europe, tout comme par nos connaissances technologiques du secteur philanthropique.

Avec qui on travaille? Et bien avec des entreprises et des organisations caritatives à fort impact, partout sur la planète! On les accompagne à développer leur marque sociétale et leur positionnement par une variété de services.

Ton environnement de travail est hyper important pour nous. C'est pour ça qu'on mise sur la diversité, l'inclusion, la force de chacun, la collaboration, et surtout, le plaisir entre collègues! On t'offre des avantages sociaux compétitifs, des heures de travail flexibles, de la formation continue et la possibilité de t'impliquer socialement dans ta communauté.

En tant que directeur(trice) des ventes, tu seras appelé.e à travailler avec des collègues provenant de multiples disciplines. Tu prendras en charge la direction de l'équipe des ventes pour nos services stratégiques de communication et surtout ceux de La Suite Interactive Donna, notre plateforme numérique de gestion des dons, de campagnes, de communication avec les donateurs, etc. ainsi que différents autres modules pertinents. Tu encadreras ton équipe vers des objectifs stimulants auxquels tu contribueras également. Tu seras amené.e à développer de nouveaux marchés. De beaux et grands projets stimulants à l'horizon!

Tes responsabilités

- Analyser les tendances du marché de façon à identifier les cibles potentielles pouvant mener à des opportunités d'affaires ;
- Assurer une prospection soutenue afin d'identifier, qualifier et contacter des prospects ;
- Évaluer les prospects soulevés par le biais de la stratégie numérique et en faire le suivi respectif ;



- Sonder les besoins avec soin dans le but de faire préparer une offre qui présentera des solutions pertinentes ;
- Établir en collaboration avec le comité de direction les objectifs de ventes annuelles ;
- Procéder quotidiennement à l'analyse et au suivi des résultats de ventes ;
- Établir des objectifs de ventes pour les directeurs de comptes ;
- Assurer l'accompagnement et le suivi des directeurs de comptes afin d'établir, de maintenir et de développer des liens avec des clients potentiels toujours dans le but d'atteindre les objectifs établis ;
- Être en mesure d'identifier et de justifier les écarts, projeter et anticiper les résultats ;
- Anticiper les besoins présents et futurs des clients afin de saisir toute opportunité d'affaires supplémentaires ;
- Identifier et partager à l'équipe marketing toute stratégie ou idée pouvant soutenir le développement des affaires ;
- S'assurer de communiquer à l'interne toutes nouvelles importantes, nouveautés, information sur les compétiteurs et/ou autres informations pertinentes ;
- Contribuer au développement et au maintien de l'image de la société chez les clients en tout temps ;
- Représenter l'entreprise dans les activités promotionnelles (congrès, expositions, salons de l'emploi, événements de réseautage, etc.) ;
- Assurer la gestion et le suivi de la satisfaction des clients selon les standards de l'entreprise ;
- Mobiliser l'équipe des ventes dans un climat harmonieux visant le dépassement de soi ainsi que l'atteinte, voire même le dépassement des objectifs ;
- Travailler en collaboration avec les différentes équipes au bénéfice du développement des produits et services.

Nos requis

- Une formation universitaire de premier cycle en administration des affaires ou en marketing ou tout autre domaine connexe ;
- Sept (7) années minimums d'expérience en service à la clientèle ;
- Trois (3) années minimums d'expérience en gestion du personnel ;
- Grande capacité d'analyse, de leadership et de fortes aptitudes vers le travail d'équipe ;



- Aisance à travailler de façon autonome, proactive, dotée d'initiative et du sens des responsabilités ;
- Connaissance accrue dans le secteur de la communication et du marketing ;
- Maîtrise des outils CRM et des rapports de ventes à mettre en place ;
- Excellente Maîtrise du français et de l'anglais, autant à l'oral qu'à l'écrit ;
- Habileté à déceler les occasions d'affaires et de se créer un réseau de contacts, utiles et nécessaires au développement d'affaires ;
- Excellentes habiletés de communication et propension naturelle pour les relations interpersonnelles avec les clients, et ses pairs ;
- Grande aisance avec les logiciels de la suite Office (Word, Excel, PowerPoint).

Des petits plus!

L'été, nos vendredis après-midi sont exempts de réunions pour que les Ciblés puissent avoir la possibilité de terminer plus tôt et profiter de la belle température estivale. On se réunit une fois par mois pour placoter et faire le bilan des bons coups. On offre un horaire flexible et on est en mode presque à 100 % en télétravail.

Ce rôle te parle et fait du sens pour toi? On a hâte de te rencontrer!

Envoie ton CV à cv@ciblesolutions.com

Dates d'affichage : 9 mai au 30 juin 2022

Nous remercions chaque postulant(e) de l'intérêt témoigné en présentant sa candidature. Nous ne communiquerons toutefois qu'avec les personnes dont la candidature sera retenue. Toutes les candidatures seront traitées confidentiellement.

