



Description de poste

Représentant développement des affaires B2B

Qui nous sommes

Vipass a été fondé en 2005 et acquis par le groupe Dionavi inc. en 2021.

L'entreprise est en développement de nouveaux marchés corporatifs, suite à l'élargissement de notre offre commerciale. Dans cette mouvance, nous sommes à la recherche d'un.e Représentant.e développement des affaires, qui a la passion de la prospection de nouveaux marchés.

Notre vision est claire : **Être le leader au Canada dans le domaine, des plateformes, de reconnaissance employé.**

Travailler chez Vipass, c'est vivre au quotidien, des valeurs profondément humaines, telles que **l'esprit d'équipe, le courage et l'agilité**. C'est être entouré d'une équipe mobilisée, car nous opérons dans un milieu en constante évolution! Nous sommes à bâtir l'entreprise de demain!

Ce que nous t'offrons

- Horaire de travail basé sur 35 heures par semaine
- 3 semaines de vacances dès l'embauche
- Horaire d'été
- Horaire flexible (conciliation travail – vie personnelle)
- Télétravail : Mode hybride
- Programme d'assurances payés à 50% par l'employeur
- Pause active 1 x 15 minutes par semaine animée par un.e kinésiologue
- Stationnement gratuit
- Rabais employé

Ton rôle dans l'organisation

Le.La Représentant.e développement des affaires, se rapportera à la Directrice Vipass et aura comme principal mandat de démarcher de nouveaux clients corporatifs à travers le Canada et ainsi atteindre le chiffre d'affaires établi.

Au quotidien, ton rôle sera de :

- Évaluer et comprendre les besoins et les attentes des clients Vpass.
- En collaboration avec la direction, analyser et mettre en place diverses stratégies et proposer des solutions gagnantes, afin d'optimiser la croissance de l'entreprise et la rentabilité des clients Vpass.
- Demeurer à l'affût des meilleures pratiques de l'industrie du domaine de la reconnaissance employés et bien connaître les différents secteurs d'activités de nos clients potentiels.
- Établir des listes de clients potentiels en but de solliciter de nouvelles opportunités d'affaires.
- Cibler et démarcher de nouveaux clients corporatifs via différentes méthodes (présentiel – porte à porte, par téléphone – cold call, par courriels, par LinkedIn, etc.)
- Intégrer les informations dans le CRM (HubSpot) et tenir les suivis à jour.
- Assister à des évènements de réseautage, associations, salons et/ou expositions.
- Procéder à des présentations en présentiel et par visioconférence de la plateforme Vpass.
- Assurer une présence sur les réseaux sociaux.

La personne titulaire du poste peut également être appelée à réaliser toutes autres tâches ou projets connexes.

Ton profil et tes talents

- Un minimum de 3 ans d'expérience en vente, spécifiquement « cold calling » et réseautage
- Faire preuve d'autonomie, de débrouillardise et détenir un excellent sens de l'organisation
- Avoir à son actif de bonnes pratiques en développement de marché
- Être proactif.ve
- Fortes aptitudes pour le travail d'équipe
- Être motivé par l'atteinte des objectifs
- Français et anglais niveau professionnel parlé et écrit
- Connaissance d'un logiciel de gestion de relation client (CRM), un atout

Les candidat.e.s intéressé.e.s à l'offre d'emploi doivent envoyer leur candidature d'ici le 10 février 2024.