

DIRECTEUR DES VENTES INTERNES

Qui nous sommes :

Énergique, dynamique et en essor. Voilà qui définit Quovim C3, fournisseur de solutions logicielles et de services de consultation axés sur les centres de contact client et les communications unifiées. Nous permettons aux entreprises de créer des interactions puissantes et marquantes en encourageant notre équipe à accueillir les défis, l'évolution et l'innovation.

Nous recherchons de nouveaux membres d'équipe passionnés qui sont désireux de faire partie d'un milieu de travail créatif, agile et axé sur le renouvellement des connaissances. Profitez de nos bureaux modernes à aire ouverte dont les vastes fenêtres offrent une vue sur un espace vert au cœur du centre-ville de Montréal, tout en bénéficiant de l'accès facile au transport en commun, de la proximité de restaurants chics et de l'ambiance d'un grand centre urbain.

Pourquoi nous avons besoin de vous :

Le titulaire de ce poste a principalement pour objectif de planifier et d'implanter des stratégies de ventes susceptibles d'attirer de nouveaux clients, petits et moyens, pour les services infonuagiques du centre virtuel de solutions Quovim C3. Le gestionnaire est responsable de générer des revenus de nouveaux comptes et de poursuivre de nouvelles opportunités d'affaires. Il développe et met en œuvre des activités stratégiques de ventes pour les services infonuagiques de communication virtuelle Quovim C3 dans le but ultime d'augmenter la clientèle.

- Gérer efficacement les relations avec les clients et assurer la satisfaction de ceux-ci
- Générer de nouveaux modèles d'affaires et créer des liens avec de nouveaux clients par la sollicitation spontanée, le réseautage, des démarches commerciales, des propositions, des visites ou des rencontres clients
- Gérer les activités de démarchage et les ventes en mettant de l'avant les services infonuagiques de communication virtuelle Quovim C3 et la croissance de la clientèle
- Mettre à jour et gérer les services infonuagiques du centre de solutions virtuelles Quovim C3 et préparer des rapports provisionnels de revenu
- Entretenir sa base clients et ouvrir de nouveaux comptes
- Élaborer de nouvelles stratégies pour la clientèle cible et signer des ententes
- Motiver l'équipe des collaborateurs en organisant des réunions de démarchage et en mobilisant d'autres ressources, le cas échéant
- Démontrer de solides compétences de vente et encadrer les membres de l'équipe des ventes afin d'augmenter leur confiance et leur productivité
- Motiver et soutenir l'équipe des ventes dans leurs activités et leur démontrer l'importance de conclure des ententes
- Coordonner les activités de ventes avec les membres de l'équipe et les autres services
- Travailler étroitement avec l'équipe de marketing, particulièrement avec le directeur de l'équipe de gestion de la demande
- Développer et améliorer continuellement ses connaissances des services infonuagiques du centre de solutions virtuelles Quovim C3

Vos compétences techniques :

- Posséder une excellente capacité d'écoute, de présentation et d'organisation
- Démontrer un esprit d'analyse et une approche contrôlée et mesurable lors de toutes les phases du cycle de vente
- Posséder une excellente connaissance des ordinateurs, du système CRM et de la suite Microsoft Office
- Connaître les logiciels Microsoft Dynamics, Salesforce et Zendesk, un atout

Vous devez répondre aux exigences suivantes :

- Baccalauréat en commerce, marketing, ingénierie ou autre discipline connexe
- Expérience en gestion d'équipe de ventes au sein d'un centre de solutions virtuelles
- 5 à 10 ans d'expérience dans le domaine de la vente de solutions logicielles
- Expérience significative de création, de gestion et de motivation d'une équipe capable d'atteindre des objectifs hebdomadaires, mensuels et trimestriels
- Connaissances et expérience des logiciels Genesys, Interactive Intelligence ou Contact Center, un atout majeur
- Capacités exceptionnelles de convaincre et de négocier fermement de façon à atteindre des objectifs
- Esprit entrepreneurial et souple
- Individu très motivé
- Solides aptitudes à établir des relations interpersonnelles et de communication
- Maîtrise de l'anglais et du français (parlé et écrit) obligatoire

ENDROIT : Montréal

POSTULER : CARRIERES@QUOVIMC3.COM