

Agent de développement de marché – secteur institutionnel

HAYLEM inc. est une entreprise dynamique en pleine expansion qui se spécialise dans la conception d'outils d'aide technologique pour les personnes ayant des troubles d'apprentissage. Tous les jours, nous aidons des milliers de personnes à lire et à écrire. L'humain est au cœur de nos projets. Ainsi, tous les membres de notre équipe bénéficient d'avantages qui leur permettent de mettre de l'avant leur créativité et leur enthousiasme. C'est avec vos idées que nous créons l'avenir!

Chez HAYLEM, faire la différence dans la vie d'un humain est au cœur de nos valeurs. Nous mettons cette philosophie de l'avant autant pour les membres de notre équipe que pour nos clients. Ici, vous aurez la chance de sortir des sentiers battus. Saisissez votre opportunité, nous avons besoin de vous!

Description :

Nous recherchons un agent de développement de marché orienté ventes qui aura pour mission de stimuler la croissance du secteur institutionnel en Amérique et en Europe. Votre rôle principal sera de développer de nouveaux marchés, d'augmenter nos ventes et d'assurer un suivi rigoureux avec nos clients actuels afin d'entretenir des relations d'affaires solides et durables.

En plus de votre mandat en développement des affaires, vous serez responsable de la mise en place et de la gestion de programmes stratégiques : formation, partenariat et affiliation. Vous serez reconnu comme la ressource B2B de confiance pour nos clients institutionnels.

Responsabilités:

- Développer et exécuter la stratégie de croissance des ventes dans le secteur institutionnel;
- Accroître les revenus par la prospection active, la qualification et la conclusion de nouvelles opportunités d'affaires;
- Assurer le suivi et la gestion d'un portefeuille de clients institutionnels, en bâtissant des relations B2B solides et de confiance;
- Être responsable du programme de formation destiné aux partenaires et clients (déploiement et suivi des résultats);
- Développer et faire croître le programme de partenariat et d'affiliation, en maximisant la visibilité et les retombées commerciales;
- Participer à la négociation et conclusion de contrats avec des partenaires stratégiques;
- Assurer la présence de l'entreprise lors des salons, congrès et événements institutionnels, afin de générer des opportunités d'affaires;
- Gérer le programme de prêt de licences et en assurer le suivi auprès des institutions;
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe marketing pour appuyer les campagnes de développement et de fidélisation.



Compétences requises :

En tant que candidat idéal,

- Baccalauréat en administration, marketing ou toute autre formation pertinente;
- Minimum de 5 ans d'expérience en ventes B2B et développement des affaires;
- Solides compétences en prospection, négociation et gestion de comptes;
- Excellentes habiletés relationnelles et sens de la communication;
- Grande autonomie, leadership, orientation résultats et capacité à bâtir un réseau d'affaires;
- Maîtrise du français (oral et écrit) et de bonnes compétences en anglais (atout important);
- Possession d'un véhicule pour les déplacements professionnels.

Statut du poste : Permanent.

Horaire : 34 h/sem (Semaine de 4 jours sans désavantages financiers).

Salaire : Selon l'expérience.

Avantages: Horaire flexible, télétravail, REER collectif, stationnement sur place, horaire d'été allégé permettant la consolidation travail-famille.

Lieu de travail : 3433 Boulevard de la Pinière suite 209, Terrebonne, Québec, J6X 0A1

Date d'entrée en fonction : Entrée en fonction dès que possible.

Les personnes intéressées à relever ce défi doivent faire parvenir leur CV à Karine Haynes à l'adresse khaynes@haylem.ca en prenant soin d'indiquer la référence 25-0001.

Le masculin est utilisé sans aucune discrimination et dans le seul but d'alléger le texte.