

Développeur(e) d'affaires à Montréal

Êtes-vous dynamique, travaillant(e) et motivé(e) avec un talent naturel pour la vente? Emergex a besoin de vous pour développer notre marché au Québec, générer des pistes (leads) et signer plein de nouveaux clients !

Qui nous sommes

Fondée en 1994, Emergex RS&DE Subventions (www.emergex.com/carrieres) est une firme de 15+ employés et consultants en financement d'entreprises technologiques par la réclamation de crédits d'impôt de recherche scientifique et développement expérimental (RS&DE) et affaires électroniques (CDAE), le programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) et d'autres subventions gouvernementales.

Nos valeurs d'entreprise : excellence du service client, axé résultats, expertise, qualité, fiabilité et efficacité. Emergex a mérité la certification **Employeur Remarquable®** du Bureau de la normalisation du Québec (BNQ) qui reconnaît l'excellence dans la gestion des ressources humaines et la qualité de l'environnement de travail.

Nous offrons

- Nos employés sont exposés aux avancées technologiques des entreprises les plus innovantes!
- Poste permanent entre 32 et 38,5 heures par semaine sur 4 ou 5 jours, à votre choix
- Horaire flexible, vacances flexibles et télétravail partiel qui respectent la conciliation travail / vie personnelle. Chez Emergex, chaque heure travaillée est payée.
- Magnifiques bureaux dans un édifice historique du Vieux-Montréal, à 500 m du métro, avec cuisine et douche
- Assurances collectives. Frais mensuels de téléphone cellulaire et Internet résidentiel remboursés.
- Accès à des voitures partagées de Communauto pour usage personnel à des tarifs de groupe privilégiés
- Cette annonce est rédigée au masculin pour alléger le texte

Vos défis et fonctions

- Appliquer des stratégies et tactiques pour développer notre clientèle, surtout parmi les PME en informatique
- Qualifier vos prospects, répondre à leurs questions et objections, et les convaincre que nous sommes les meilleurs!
- Générer vos propres pistes (leads) à partir de votre réseau de contacts déjà bien établi en TI ainsi qu'à travers le réseautage, la prospection à froid et vos initiatives en organisation d'activités (ex. webinaires)
- Gérer les pistes qui vous sont assignées du marketing d'Emergex
- Atteindre et dépasser les objectifs de ventes définis pour votre territoire
- Cultiver des relations d'affaires (partenaires, associations et réseaux) à court et long terme
- Négocier les modalités des contrats et conclure afin de maximiser la profitabilité à long terme
- Maintenir une documentation adéquate sur les prospects et les clients (profils clients, dates de relance, rapports de vente, statistiques, etc.)
- Rendre compte des progrès de la prospection et de l'entonnoir des opportunités au gestionnaire des ventes
- Participer aux stratégies de vente et marketing de l'entreprise

Votre profil

- Être animé d'un fort désir de vendre et signer (closer)
- 2+ ans d'expérience pertinente et résultats démontrés en vente de services professionnels
- Connaissance crédible du vocabulaire des industries technologiques, en particulier informatique
- Orienté résultats, résolution de problèmes et service à la clientèle
- Stratégique, analytique, doté du sens des affaires et d'un bon jugement
- Excellentes habiletés de communication verbale et écrite en français. Un bon anglais suffirait.
- Excellentes relations interpersonnelles pour influencer et enrichir la relation avec nos clients
- Proactif, polyvalent et débrouillard
- Organisé, souci du détail et de la qualité
- Détenir un permis de conduire valide pour des visites chez les prospects

Envoyez votre CV de préférence en **format Word** à rh@emergex.com en précisant le code de référence dans l'annonce originale, sinon le nom du site où vous l'avez vue en premier.