

## Développeur(e) d'affaires à Toronto

Êtes-vous dynamique, travaillant(e) et motivé(e) avec un talent naturel pour la vente? Emergex a besoin de vous pour exploser son marché au Canada, générer des pistes (leads) et signer une montagne de nouveaux clients !

### Qui nous sommes

Fondée en 1994, Emergex RS&DE Subventions ([www.emergex.com/carrieres](http://www.emergex.com/carrieres)) est une firme de 20+ 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 les plus récentes subventions.

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 en 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 réparties sur 4 ou 5 jours, à votre choix
- Horaire flexible, vacances flexibles et mode hybride bureau / télétravail qui respectent la conciliation travail / vie personnelle. Chez Emergex, chaque heure travaillée est payée.
- 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 plans stratégiques et tactiques pour accroître notre clientèle, surtout parmi les PME en informatique
- Qualifier vos prospects, répondre à leurs questions et objections, et les convaincre qu'on est les meilleurs
- Générer vos propres pistes (leads) à partir de votre réseau de contacts déjà 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 parmi celles générées par le 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 rentabilité 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, de l'entonnoir des opportunités et des signatures 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 anglais et en français
- Excellentes relations interpersonnelles pour influencer et enrichir la relation avec nos clients
- Proactif, polyvalent et débrouillard
- Organisé, soucieux du détail et de la qualité
- Détenir un permis de conduire valide pour des visites aux prospects, partenaires et événements

Envoyez votre CV de préférence en **format Word** à [rh@emergex.com](mailto: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.