

Stage - Ventes & développement des affaires

Description des fonctions :

Relevant directement de la directrice générale, vous occuperez une place prépondérante dans l'exécution du plan de développement des affaires de l'entreprise pour réaliser sa vision. Vous croyez pouvoir accélérer la croissance d'une entreprise en pleine expansion? Vous êtes débrouillard, rigoureux, sympathique, fonceur et aimez travailler en équipe? Nous voulons vous rencontrer!

Qualités recherchées :

- Leadership
- Autonomie
- Travail d'équipe
- Rigueur et esprit d'analyse
- Passionnés par le domaine du loisir et du divertissement;
- Axé sur l'atteinte des objectifs
- Sens des priorités aiguisé
- Bon communicateur
- Sociabilité

Responsabilités attitrées :

- Prospecter de nouveaux clients institutionnels et corporatifs;
- Comprendre les besoins des clients;
- Qualifier les prospects;
- Négocier et rédiger des ententes;
- Conclure les ventes;
- Participer aux activités de développement des affaires;
- Gérer l'entièreté de la relation-client;
- Tenir à jour les informations dans le CRM;
- Travailler en collaboration avec les autres membres de l'équipe tout au long du cycle de vente d'un projet;
- Participer au développement et à la mise en oeuvre du plan de ventes pour atteindre les objectifs de ventes du Mobilaser;
- Établir les besoins en marketing avec le coordonnateur marketing;
- Toutes autres tâches pouvant accélérer la croissance de l'entreprise.

Connaissances et expériences recherchées :

- Baccalauréat en cours dans un domaine pertinent
- 1 à 3 années d'expérience en vente
- Expérience en vente bilingue (un atout);

- Réseau d'affaires développé (un atout);
- Bilinguisme parfait (français et anglais), parlé et écrit.

Renseignements supplémentaires

Lieu de travail : Québec et les environs

Obligation: Permis de conduire classe 5

Avantages : Salaire de base + bonification, forfait cellulaire, allocation de kilométrage, ordinateur portable fourni.

Taux horaire : 14-15\$/h + boni