

CŒUR À L'OUVRAGE

Intégration créative de l'activité physique

Aperçu de l'entreprise

Fondé en 2006, Coeur à l'ouvrage se spécialise dans l'intégration créative de l'activité physique. Sa mission est de faire vivre des expériences actives qui sont divertissantes, immersives et innovantes. Les deux divisions de l'entreprise sont:

- l'entraînement et les saines habitudes de vie
- l'événementiel actif

Aperçu du poste : Chargé(e) de comptes clients

Afin de soutenir le développement de sa division "événementiel actif", l'entreprise est à la recherche d'un(e) chargé(e) de comptes clients, qui sera appelé(e) à travailler en proche collaboration avec les propriétaires de l'entreprise. Les efforts de vente seront ciblés principalement au niveau de la division "événementiel actif" pour les secteurs touristiques et corporatifs (approche B2B). La personne recherchée :

- Développera des projets et des ententes de partenariat;
- Gèrera les projets spéciaux de développement des affaires;
- Rencontrera des clients, préparera des offres de services et conclura des ententes contractuelles.
- Gèrera toutes les dimensions des projets conclus avec les clients dans le but d'assurer une livraison à la hauteur de la marque;
- Participera à l'élaboration de stratégies marketing et de plans de communication dans le but de faire rayonner les services et rejoindre les clientèles ciblées;
- Assurera le suivi pré et post événement auprès des clients;
- Participera à des salons et congrès afin de présenter nos services à diverses clientèles (environ dix par année);
- Rémunération de base avec commissions avantageuses.

Profil recherché

- La personne recherchée doit partager les valeurs de l'entreprise qui sont les suivantes :
 - Qualité et rigueur
 - Plaisir et créativité
 - Accessibilité et convivialité
- Expérience obligatoire de 4 ans dans le domaine de la vente et la mise en marché de services professionnels. Expérience en vente B2B est un atout, idéalement dans les domaines touristique et corporatif;
- Être en mesure d'entretenir des relations d'affaires en ayant une approche humaine et conviviale;

- Formation ou expérience pertinente dans le domaine du marketing / communications;
- Maîtrise de l'environnement G Suite (Google Docs, Sheets, Gmail, Forms, etc);
- Aisance générale en informatique et dans l'environnement Mac OS. Expérience dans l'utilisation d'un CRM;
- Diplôme collégial;
- Excellentes capacités en communication orale et écrite (français-anglais);
- Bilingue ou Fonctionnel % et plus;
- Approche de vente stratégique avec la capacité d'identifier et saisir de nouvelles occasions d'affaires;
- Personne mature, organisée et autonome avec détermination et leadership.
- Personne ayant une bonne capacité à travailler en équipe, fiable, travaillante et disponible;
- Gestion du temps efficace et habiletés dans la gestion de projets;
- Capacité de se déplacer dans un territoire de vente (occasionnel).

Autres

- Doit être libre pour travailler à temps plein;
- Date d'entrée en fonction en mars;
- Être disponible pour travailler de façon occasionnelle sur des événements de soir et-ou fin de semaine;
- Permis de conduire valide;
- Posséder son propre véhicule est un atout.

Faites parvenir votre curriculum vitae à l'adresse info@coeuralouvrage.com.