

Représentant aux ventes

Chez Radio IP, chacun peut contribuer au projet de l'entreprise, cela se fait à travers l'innovation et l'excellence. Le style de gestion est orienté vers l'autonomie et le développement, l'environnement de travail est vivant et décontracté et il y a de super défis à relever!

Logiciels Radio IP Inc. est une société privée leader en matière de communication sécurisée de données sans fil. La société offre des solutions de connectivité des plus complètes à sa clientèle des domaines tels que sécurité publique, militaire, transports et organismes gouvernementaux, tous communiquant des données critiques.

Sommaire du poste :

Relevant de la directrice des ventes, notre nouveau représentant aux ventes reprendra une banque de clients existants et développera de nouvelles opportunités d'affaires auprès de la clientèle directe ainsi que des partenaires et revendeurs.

- Il sera en charge du cycle de vente complet.
- Il sera appuyé par un conseiller technique, le VP responsable du développement de partenariats ainsi que par le directeur marketing.

Il est intéressant de savoir que nous sommes très bien établis auprès de certaines clientèles (États-Unis, Australie, Asie) et que parmi les défis qui vous attendent il y a :

- Développer de nouveaux comptes clients;
- Cerner et soumettre clairement les besoins de ces nouveaux comptes;
- Travailler en équipe à plusieurs niveaux tout au long du cycle de vente.

Votre profil personnel :

- Vous êtes stimulé par les défis, vous foncez sans hésiter
- Vous avez confiance en vous, vous êtes dynamique, proactif
- Vous êtes heureux quand vous avez du succès
- Vous aimez les ambiances chargées et rapide en action
- Vous aimez faire partie d'une équipe et contribuer à ses réussites

Profil professionnel :

- Vos expériences en vente démontrent votre capacité à atteindre et à dépasser des objectifs de revenus
- Baccalauréat ou l'équivalent en expérience
- Pleine maîtrise de l'anglais et du français
- Connaissance d'une troisième langue (un atout)
- Une expérience en vente dans les marchés internationaux (un atout)
- Une bonne connaissance en logiciels et en technologies de l'information et des communications (un atout)

Conditions :

- Salairé de base 60K + excellent taux de commissionnement et accélérateur significatif
- Horaire flexible sur une base de 35 heures/semaine; voyages à l'international de 6 à 10 fois par année
- Avantages sociaux (assurances collectives, remboursement pour les frais dentaires et de la vue, etc.)
- Lieu de travail : Métro Longueuil - Université de Sherbrooke, 1111 Saint-Charles, Longueuil

Cette description vous attire, nous aimerions vous connaître, envoyez votre candidature à notre Directrice des ventes, Marie-Claire Bourque à : carrieres@radio-ip.com