

Directeur de comptes, Solutions Affaires

À propos de Digital Communication

Digital Communication (DC) est un lieu de travail exceptionnel. Les membres de notre équipe en témoignent. La diversité de l'équipe (DC) et la contribution unique de chacun distinguent DC de la concurrence. Notre réussite découle autant du respect de la philosophie du futur simple par notre équipe que des produits et services innovateurs dans les domaines de l'Internet, de la transmission de la voix et de données et des communications sans fil que nous offrons.

Notre équipe comprend des gens comme vous : enthousiastes, innovateurs, passionnés et énergiques. Nous croyons que vous trouverez notre culture de haut rendement personnellement et professionnellement stimulante et très attirante financièrement. Devenez membre de l'équipe et adoptez la philosophie du futur simple.

Étant un détaillant TELUS autorisé Or, DC évolue dans le domaine des télécommunications sans fil depuis vingt (20) ans et est présent dans les marchés de Laval, de la Rive-Nord ainsi que dans les Laurentides avec quatre (4) points de vente ainsi qu'un bureau de vente affaires situé à Blainville.

Aperçu du poste:

Le Directeur de comptes, Solution d'affaires est responsable d'identifier des opportunités d'affaires et de développer de nouveaux comptes PME. Il devra promouvoir les produits sans-fil de TELUS Mobilité, en développant principalement le créneau des nouvelles solutions de transmission de données sans fil (offres liées aux applications et aux dispositifs misant sur les technologies sans fil de TELUS).

Responsabilités :

- Focaliser sur le développement des affaires par une prospection efficace de la clientèle
- Atteindre les objectifs de volume auprès des comptes assignés pour assurer la croissance et la rentabilité
- Répondre aux besoins en télécommunications sans fil du compte, offrant au client la solution parfaite relativement à ses besoins fonctionnels
- Collaborer avec l'ensemble des groupes des ventes corporatives de TELUS (incluant ses pairs) et avec les partenaires de l'extérieur afin de faire valoir, de positionner et de vendre des solutions de transmission de données sans fil
- Agir pro-activement et démontrer un bon leadership afin de positionner la proposition de valeur des solutions de transmission de données sans fil pour combler les besoins des clients.
- Vulgariser les renseignements techniques complexes pour en faire des propositions d'affaires convaincantes et accessibles pour le client
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe Gestion de l'implantation afin d'établir des stratégies de déploiement destinées à surmonter les réticences des clients et à réussir une mise en application qui répond aux besoins de ces derniers
- Établir les étapes clés et promouvoir des occasions d'affaires en indiquant clairement les progrès au sein des comptes
- Traiter efficacement et rapidement les réclamations ou problèmes des clients
- Bâtir de solides relations professionnelles auprès des clients pour établir une fidélité à long terme.

Exigences

Compétences requises:

- Minimum de deux ans d'expérience en vente aux entreprises pour des produits et des services de pointe, allant de l'équipement de l'utilisateur au logiciel d'exploitation, avec une bonne connaissance relative à l'organisation des réseaux de Technologie de l'Information (TI)
- Capacité de comprendre les problèmes lignes d'affaires relatives aux entreprises dans le cadre des réseaux sans fil LAN/WAN, VPN, Pare-feu, mobile IP, adressage IP ..etc
- Bilingue en français et en anglais
- Excellentes aptitudes en communication orale et écrite et avoir une attitude positive
- Compréhension de l'industrie des communications sans fil, de ses produits, de ses services et ouverture d'esprit face aux changements rapides dans cette industrie (apprentissage rapide)
- Capacité d'interpréter les besoins des clients et de les traduire en solutions
- Bonne connaissance des outils informatiques requis pour les présentations clients (MsWord, Excel, Powerpoint)
- Expérience de travail dans un milieu structuré, orienté vers l'objectif
- Expérience de vente dans l'un des domaines verticaux suivants est un atout: Technologie de l'Information (TI), services publics, transport, assurances ou services professionnels;
- Bonne discipline et être reconnu comme un leader démontrant une bonne capacité pour le travail à distance.
- Bilinguisme, tant parlé qu'écrit, français-anglais est obligatoire
- Permis de conduire valide ainsi que véhicule en bon état de roulement

Valeurs Digital Communication :

DC reconnaît l'importance des valeurs au sein de notre milieu de travail en perpétuel changement et elle en tient compte. Pour réussir, tous les candidats doivent avoir un comportement qui correspond à nos valeurs :

- *Le changement nous stimule à nous engager dans de nouvelles voies*
- *La croissance nous passionne*
- *Le travail d'équipe dynamique nous inspire*
- *Le courage d'innover nous anime*
- *Nous donnons où nous vivons*

Chez Digital Communication, nous avons à cœur la diversité et l'accès équitable aux possibilités d'emploi en fonction des aptitudes.