



DIRECTEUR DE COMPTES

Vision Ressources Humaines, cabinet spécialisé en gestion conseils et en recherche de cadres supérieurs, désire combler un poste en développement des affaires pour son client, **une entreprise d'envergure internationale** offrant des **services conseils** pour des clients œuvrant principalement dans les secteurs suivants : aéronautique, automobile, défense, pharmaceutique, transport et télécommunication. Cette opportunité de carrière est offerte à des candidats aimant relever des défis et progresser au sein d'une entreprise en expansion et étant reconnue comme un leader dans son domaine. Le lieu de travail est au centre-ville de Montréal.

Le poste

Relevant du directeur général, le titulaire de ce poste participe à l'élaboration du plan de marketing et de ventes en lien avec les objectifs d'affaires. Ce poste a été créé pour participer activement à l'expansion et au développement **du bureau de Montréal** comptant une centaine d'employés.

Le titulaire sera responsable de participer au développement des alliances stratégiques au niveau des principaux donneurs d'ordre et de certains de leurs fournisseurs. Il veillera au développement du marché du Québec et du Canada. Il participera également à faire évoluer les différents services offerts par la société afin d'offrir un plan de commercialisation de produits à valeur ajoutée répondant aux nouvelles réalités du secteur aéronautique. Par exemple, il sera appelé à développer des services de design et de conception mécanique et électrique, ceci en plus d'offrir des services d'assistance technique.

Plus spécifiquement, il aura à:

- Identifier et analyser les opportunités de croissance potentielle dans le marché, définir les stratégies et les moyens requis pour réussir à les pénétrer. Développer de nouveaux comptes majeurs.
- Approcher directement les clients potentiels ou acteurs stratégique, préparer des soumissions en bonne et due forme et s'assurer du suivi de celles-ci.
- Organiser des activités de promotion, participer à des salons et colloques dans le domaine, faire des présentations auprès des décideurs.
- Identifier des sources d'information sur ces marchés et faire la collecte de renseignements pertinents sur les clients et les concurrents afin de générer des pistes valables pour des ventes éventuelles. Organiser et maintenir des réseaux de communication et de veille stratégique pour accroître le chiffre d'affaires et diversifier la clientèle.
- S'assurer d'implanter des outils efficaces de gestion des soumissions, des ventes et du service à la clientèle.

Bref, il joue un rôle important dans le développement des affaires de la compagnie et voit à mieux positionner celle-ci dans un marché concurrentiel et pour permettre de

mieux asseoir sa notoriété. Cette personne devra développer des relations d'affaires profitables et durables avec de nouveaux clients et verra à mieux desservir les clients actuels dans un marché compétitif.

Le profil

Le candidat que notre client désire retenir pour ce poste détient idéalement une formation universitaire jumelée à une expérience de 2 à 3 années d'expérience pertinente en développement des affaires dans le domaine aéronautique, automobile ou connexe. Il possède une connaissance des principes de vente et de marketing B to B dans un contexte d'une entreprise de service. Il est habile pour élaborer des « Work Package » dans un contexte de bureau d'études au niveau de la conception et du design d'ordre mécanique et électrique.

En plus d'une vision stratégique claire et des compétences essentielles pour mousser les ventes de l'organisation et bien positionner l'entreprise au niveau commercial, il possède à son actif des réalisations démontrant sa capacité à maintenir la clientèle existante ainsi qu'à développer une nouvelle clientèle afin que le client conserve son avantage concurrentiel dans son secteur.

Leader naturel, autonome, entrepreneur, joueur d'équipe, axé sur les résultats ainsi que sur l'optimisation constante de la profitabilité des ventes réalisées, il s'est révélé un bon communicateur avec une approche orientée vers les clients et les besoins d'affaires.

La maîtrise de la langue française et anglaise ainsi que celle des logiciels usuels dans le domaine des ventes (ex: Act) et sous Windows sont essentielles.

Si ce défi vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, **en toute confidentialité**, à l'attention de madame Nathalie Beaudoin, conseillère principale, Vision Ressources Humaines Inc, par courriel : cv.visionrh@bellnet.ca ou par téléphone au 514-281-7222, poste 221.

Bureau d'affaire affilié : Laval