



Offre d'emploi | Directeur.rice de comptes

Siège social | Mirabel (télétravail)

## Ta mission

Sous la supervision du Directeur des Ventes, le titulaire du poste est responsable de développer le territoire qui lui sera attribué, en proposant une stratégie de ventes adaptée aux besoins du client. Clientèle cible : Villes, Architectes paysagistes, Architectes, Centre de la Petite Enfance, Centre de Services Scolaires, Commercial, Institutionnel, Corporatifs.

## Ce que nos collègues disent de nous

« Une équipe hors du commun, une ambiance chaleureuse, une confiance établie! »

« La conciliation travail-famille c'est dans notre ADN. »

« Des projets inspirants, innovants et variés qui nous rendent fiers de nos réalisations. »

## Notre raison d'être

Changer le monde un espace signature à la fois. Notre équipe, d'une trentaine d'employés, a déjà réinventé plus de 7 500 lieux de vie partout au Québec. En pleine croissance, nous sommes toujours à la recherche de nouveaux joueurs pour accomplir notre mission.

Nous offrons des produits distinctifs d'ici et de l'étranger reconnus pour leur design innovateur, leur qualité et leur durabilité, tel que: des aires de jeux et d'entraînement, des sièges d'amphithéâtre et tribunes télescopiques, du mobilier urbain et des sanitaires intelligents et écologiques.

**Dans notre équipe, le talent des joueurs est notre plus grande richesse, pour les compétences techniques manquantes, on a un programme de formation!**



Aie du  
**RESSORT**



Laisse ta  
**MARQUE**



Tissés  
**SERRÉS**



Dis les  
**VRAIES AFFAIRES**

## Tes défis au quotidien

- Développer le potentiel de vente du territoire assigné en se préoccupant constamment de la satisfaction de ses clients.
- Établir des relations de confiance avec les clients, comprendre les besoins et les objectifs en proposant des solutions adaptées.
- Faire des présentations ciblées en regard des solutions proposées.
- Collaborer à la stratégie de vente de son territoire.
- Faire du démarchage auprès de tous les clients actuels et des nouveaux comptes pour identifier les nouvelles opportunités de vente.
- Réaliser le suivi des comptes clients actuels de son territoire pour conclure une vente.
- Faire la promotion des nouveautés et se tenir à jours sur la gamme de produits disponibles.
- Participer aux événements promotionnels pertinents pour sa clientèle.
- Assurer une gestion de ses comptes clients en collaboration avec les équipes de soutien aux ventes.
- Transmettre les besoins clients en vue de proposer les produits appropriés.

## Exigences académiques

Diplôme universitaire premier cycle ou un diplôme collégial en technique aménagement intérieur ou en vente (AEC), ou toute combinaison jugée équivalente. Cinq (5) ans d'expérience en vente dans le secteur institutionnel ou municipal.

Connaissance du processus d'avis d'appels d'offres publiques.

Connaissance du domaine de la construction. (atout)

## Compétences requises

- Capacité à comprendre les besoins du client et présenter les produits clairement et efficacement afin de conclure une vente.
- Posséder une vision stratégique des enjeux du secteur d'activités.
- Capacité à obtenir les informations pertinentes afin de conclure une vente.
- Démontrer une confiance en soi et être reconnu pour se fixer des objectifs ambitieux.
- Être orienté vers les résultats.
- Capacité à gérer le stress et vos émotions.
- Gérer votre temps efficacement afin d'atteindre les objectifs et réaliser les suivis appropriés.
- Maîtriser les outils technologiques tel que la suite Microsoft Office, CRM SAP Business One.
- Maîtriser la langue française parlée et écrite.
- Maîtriser l'anglais au niveau avancé tant à l'oral qu'à l'écrit.

**Lors de ta formation, tu seras jumelé à un mentor expérimenté qui t'offrira son soutien à chaque étape!**

## Conditions

Date d'entrée en poste souhaitée : Dès que possible

Poste temps plein, horaire flexible, politique de télétravail en mode hybride, allocation cellulaire, assurance collective, télémédecine, programme RPDB (REER), journée «Pense à toi», activités d'entreprise, et bien plus!

Salaires selon qualification et expérience.

## Application

Expédiez votre C.V. à l'attention de l'attention de Nathalie Proulx au: [nproulx@cortorev.com](mailto:nproulx@cortorev.com)  
Tel : 514.771.3193

\* Le genre masculin est utilisé uniquement afin d'alléger le texte.