

**Vous avez envie de développer des marchés et des relations durables avec la clientèle, dans un contexte de formation à distance et d'innovation technopédagogique?**

**La SOFAD recherche  
UNE COORDONNATRICE OU UN COORDONNATEUR –  
VENTES ET RELATIONS AVEC LA CLIENTÈLE**

**Notre équipe vous attend !**

**NOTRE CONTEXTE**

La SOFAD est un OBNL qui propose des outils d'apprentissage en ligne et imprimés pour les apprenants de la formation générale des adultes et de la formation professionnelle et pour les organisations souhaitant offrir des cours de formation continue à leurs membres, travailleurs et dirigeants. [www.sofad.qc.ca](http://www.sofad.qc.ca)

**Vos principales responsabilités**

Votre rôle sera de planifier et de mettre en œuvre des stratégies et des pratiques de promotion, de ventes et de service à la clientèle performantes. À ce titre, vous aurez à :

- Identifier les opportunités de développement et de croissance ainsi que les priorités d'actions de développement selon les besoins des marchés scolaires et d'affaires.
- Élaborer des stratégies de commercialisation, de promotion, de démarchage et de vente auprès du réseau scolaire et des réseaux d'affaires priorités.
- Planifier la participation de la SOFAD et à la représenter dans les événements du réseau scolaire et des réseaux d'affaires priorités.
- Assurer la qualité des outils de promotion et de service à la clientèle.
- Analyser la compétition et à proposer des stratégies de marketing.
- Développer des stratégies de fidélisation de la clientèle.
- Préparer les offres de services en collaboration avec le comité de gestion.
- Produire et à analyser les rapports de ventes.
- Orienter le travail de votre équipe.
- Appuyer le développement des compétences de votre équipe.
- Organiser la formation interne sur les produits.
- Offrir des ateliers de démarrage et de perfectionnement à l'intention des clients.
- Appuyer l'organisation des expérimentations et des opérations de suivi auprès des enseignants.
- Participer aux travaux du comité de gestion, notamment à la planification, au développement de l'organisation et à la reddition de comptes.

La liste qui précède n'est pas exhaustive et ne vise pas à énumérer la totalité des attributions et des dossiers pouvant être confiés au titulaire ou à la titulaire du poste.

**EXIGENCES**

- Formation universitaire de premier cycle en administration, en marketing, en éducation ou dans tout autre domaine pertinent
- Huit ans d'expérience en développement des affaires, en vente et en relations clients
- Habileté démontrée en élaboration de propositions d'affaires
- Habileté démontrée en vente de matériel pédagogique ou apparenté
- Habileté démontrée en conception et en animation de webinaires, d'ateliers interactifs virtuels et de séances virtuelles de présentation et de vente
- Habileté démontrée en gestion d'équipe multidisciplinaire

- Connaissance approfondie des technologies en éducation
- Connaissance du système d'éducation et des réseaux d'affaires du Québec
- Maîtrise de la suite Office, de la recherche sur internet et de la gestion d'une base de données clients
- Bilinguisme, un atout

#### **QUALIFICATIONS REQUISES**

- Leadership mobilisateur
- Sens de la collaboration et du travail d'équipe
- Orientation vers le service à la clientèle
- Excellentes habiletés en relations interpersonnelles
- Esprit d'analyse, de synthèse et rigueur
- Initiative, créativité et capacité de résolution de problèmes
- Sens élevé de l'organisation et des priorités

#### **CONDITIONS DE TRAVAIL**

- Salaire à discuter
- Horaire de 35 heures par semaine dans un cadre d'horaire flexible
- REER collectif et assurance collective
- Cinq semaines de vacances par année
- Lieu de travail : bureaux de la SOFAD (télétravail durant la pandémie de la COVID-19)
- Entrée en fonction : février 2021

Les autres conditions de travail sont définies par les politiques en vigueur à la SOFAD.

#### **DÉPÔT DES CANDIDATURES**

Les personnes intéressées par ce poste sont invitées à faire parvenir leur dossier de candidature à l'attention du directeur général, Denis Sirois, au plus tard à 16 h, le vendredi 8 janvier 2021, au [sirois@sofad.qc.ca](mailto:sirois@sofad.qc.ca). Un accusé de réception sera émis.

#### **ENTREVUES DE SÉLECTION**

Les personnes retenues seront invitées à une entrevue et à des tests en ligne. Elles devront aussi fournir les documents suivants : copie des diplômes et autres certificats professionnels, liste d'au moins trois (3) références professionnelles.

*La SOFAD applique une politique d'équité en matière d'emploi. Les candidatures seront traitées confidentiellement.*

*La SOFAD remercie les personnes qui manifesteront leur intérêt. Toutefois, la SOFAD communiquera seulement avec les personnes retenues pour les entrevues.*