

Vous aimez vendre, développer des marchés et entretenir des relations durables avec une clientèle diversifiée, dans un contexte d'innovation technopédagogique?

La SOFAD recherche

UNE REPRÉSENTANTE OU UN REPRÉSENTANT DES VENTES

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 ainsi que pour les organisations souhaitant offrir de la formation continue à leurs membres, travailleurs et dirigeants. www.sofad.qc.ca

NATURE DU TRAVAIL : La représentante ou le représentant des ventes fait partie d'une équipe composée de spécialistes du service à la clientèle, du marketing et de la délégation pédagogique. Sa mission première est d'assurer la croissance des ventes de ressources d'apprentissage et de services technopédagogiques dans les réseaux scolaires, associatifs, institutionnels et corporatifs.

PRINCIPALES TÂCHES

- Accroître les ventes dans les réseaux scolaires, associatifs, institutionnels et corporatifs
- Qualifier et acquérir des nouveaux clients
- Identifier les occasions d'affaire, notamment par la sollicitation à froid
- Augmenter les revenus des comptes clients existants
- Mettre en place des stratégies permettant à la SOFAD de se distinguer de la concurrence
- Analyser le marché et les rapports de vente afin de fixer des objectifs de vente chiffrés
- Mesurer et évaluer la performance des activités de promotion
- Organiser et donner des présentations et des démonstrations à des clients potentiels
- Collaborer à la création de matériel publicitaire et de contenu destinés aux médias sociaux
- Contribuer à la préparation, à l'organisation et à la participation à des événements, dont des congrès, des colloques et des webinaires
- Assurer une veille concurrentielle continue
- Contribuer au processus de planification et de reddition de compte
- Développer ou actualiser ses compétences
- 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

FORMATION

- Baccalauréat en marketing, en sciences de l'éducation, en technologies éducatives ou dans un domaine connexe pertinent

EXPÉRIENCE

- 5 ans en vente et développement des affaires dans les domaines de l'édition scolaire, des technologies éducatives ou dans un secteur connexe, dont au moins 3 ans à titre de responsable des ventes

COMPÉTENCES DÉMONTRÉES

- Aptitudes pour la vente et pour le service à la clientèle
- Capacité à mettre en œuvre des stratégies de sollicitation de la clientèle
- Approche sur l'identification des besoins, des enjeux et des intérêts des clients
- Capacité d'analyse des marchés
- Capacité à organiser efficacement son travail et à gérer des dossiers multiples
- Capacité d'adaptation rapide
- Capacité à conclure des ententes commerciales

- Capacité à planifier, organiser et à animer des présentations ou des kiosques lors d'événements, que ce soit présentiel ou à distance
- Capacité à identifier, à analyser et à résoudre des problèmes opérationnels
- Connaissance des réseaux scolaires, institutionnels, associatifs et corporatifs
- Connaissance des enjeux liés à la vente de ressources d'apprentissage et de services technopédagogiques

COMPÉTENCES LINGUISTIQUES

- Excellente maîtrise du français à l'oral et à l'écrit
- Capacité de rédaction de courriels, de lettres et de documents de promotion
- Anglais de niveau intermédiaire à avancé

COMPÉTENCES TECHNOLOGIQUES

- Maîtrise de la suite Microsoft Office, particulièrement de Word, Excel, Outlook et TEAMS
- Capacité à utiliser un CRM
- Capacité de recherche sur internet
- Capacité à développer des contenus et à communiquer sur les médias sociaux
- Capacité à apprendre et à s'adapter rapidement à de nouveaux outils informatiques

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

- Capacité à se déplacer facilement et régulièrement
- Adaptation et innovation
- Collaboration
- Intégrité
- Rigueur et analyse
- Planification, organisation et gestion des priorités
- Sens des responsabilités
- Respect de la confidentialité
- Gestion des projets selon les échéanciers convenus
- Rôle-conseil

CONDITIONS DE TRAVAIL

- Salaire concurrentiel
- Horaire de travail flexible de 35 heures par semaine
- REER collectif et assurance collective
- Quatre semaines de vacances par année + congés de maladie et congés additionnels
- Télétravail
- Déplacements fréquents
- Entrée en fonction : automne 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, composé d'un CV et d'une lettre d'intérêt d'au plus 300 mots, à l'attention du directeur général, Denis Sirois, au plus tard à 16 h, le vendredi 29 octobre 2021, au 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. Elles devront alors 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.