



DIRECTEUR(TRICE) DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES, NOUVEAUX MARCHÉS

(Rimouski – Québec – Boisbriand- Saguenay)

L'ENTREPRISE

Fondée en 1980, PG SOLUTIONS se dédie entièrement à la conception et à l'intégration de solutions d'affaires et de gestion dans le domaine public et parapublic. PG SOLUTIONS exerce ses activités québécoises à partir de ses bureaux de Rimouski, Québec, Montréal, Saguenay et Boisbriand.

PG SOLUTIONS est une filiale de Harris Computer Systems détenue à part entière par Constellation Software (TSX : CSU), un leader canadien en développement de solutions d'affaires. Nous sommes également Microsoft Gold Certified Partner.

DESCRIPTION DU POSTE

Relevant du vice-président ventes et marketing du bureau de Québec, le directeur du développement des affaires (nouveaux marchés) a comme responsabilité première de réaliser les objectifs de ventes fixés pour les produits, nouveaux et existants, développés par notre unité d'affaires.

Il est ainsi amené à définir le profil de nos clients potentiels, identifier les forces politiques influentes ainsi que les principaux joueurs et décideurs. Il doit également planifier et faire les démarches nécessaires pour conclure des ventes.

Finalement, il gère les relations d'affaires auprès des clients actuels et potentiels. Il coordonne et participe aux activités administratives reliées à la signature de contrats tels que : appels d'offres et ententes contractuelles. Le profil recherché pour le poste de directeur du développement des affaires est de type entrepreneur caractérisé par la persévérance, l'autonomie, l'enthousiasme et la capacité de répondre aux exigences d'un environnement qui évolue rapidement, tout en conservant une attitude positive.

TÂCHES ET RESPONSABILITÉS

- Contribuer à la réalisation de l'objectif annuel en générant de nouvelles opportunités de ventes;
- Développer un plan stratégique afin d'adresser de nouveaux marchés et le mettre en application;
- Déterminer quels sont les clients potentiels et les solliciter;
- Mener le processus de vente en investiguant sur les préoccupations et objectifs d'affaires des clients potentiels;
- Présenter les produits et les services et leurs bénéfices aux prospects et aux clients;
- Se documenter au sujet des innovations d'un produit, des concurrents et des conditions du marché et agir en conséquence;
- Préparer les contrats de vente pour les commandes reçues;
- Assurer la collaboration avec notre équipe de développement afin que les produits soient adaptés ou modifiés, afin de les rendre conformes aux besoins des marchés visés;
- Collaborer à l'ensemble des événements de représentation de l'entreprise.

EXIGENCES ET APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Personnalité de type « entrepreneur », stratégique et orientée vers les résultats;
- Bonne capacité à prioriser les différentes tâches et à trouver des solutions aux problèmes;
- Bonne capacité d'apprentissage et d'assimilation d'un produit et/ou d'un domaine d'affaires;
- Capacité à développer les affaires;
- Connaissance approfondie des produits et des concurrents potentiels;
- Aptitudes dans le domaine des relations avec la clientèle;
- Disponible pour voyager au Canada et aux États-Unis;
- Bilinguisme essentiel.

FORMATION ET EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

- Baccalauréat en Administration des affaires ou l'équivalent.
- Minimum de cinq (5) ans d'expérience en ventes B2B.

Cet emploi offre une carrière stimulante dans un environnement de travail innovateur, un salaire concurrentiel et une gamme complète d'avantages sociaux, incluant une politique de vacances généreuse, une assurance collective couvrant les frais médicaux et dentaires, ainsi que les assurances vie et invalidités.

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

Toute personne intéressée devra faire parvenir son curriculum vitae avant le **27 avril 2016**, soit par télécopieur ou par courrier électronique, à l'attention de :

PG Solutions

Télécopieur : (418) 725-4747 ou sans frais au (866) 925-4747

Adresse électronique : emploi@pgsolutions.com

*Seules les personnes sélectionnées recevront un accusé de réception.

Pour de plus amples renseignements, n'hésitez pas à visiter notre site Internet à :

www.pgsolutions.com

« Nous appliquons un programme d'accès à l'égalité et invitons les femmes, les Autochtones, les minorités visibles et les personnes handicapées à présenter leur candidature »