



# À LA RECHERCHE DE COLLABORATEURS COMPÉTENTS ET PASSIONNÉS

  
**electromega**

Chef de file de l'industrie de la circulation, du stationnement  
et du secteur des systèmes de transport intelligents

## **GESTIONNAIRE DE COMPTE SENIOR - ONTARIO**

À titre de gestionnaire de compte principal de l'Ontario, vous serez responsable de la promotion des produits d'Electromega pour le territoire assigné, et l'évaluation et le développement de ventes qualifiées mèneront à des relations clients solides et favorables, en recherchant et en présentant des opportunités de ventes selon les exigences et objectifs de nos clients.

En tant que spécialiste des solutions sur le marché du trafic ITS, votre rôle consistera à gérer avec leadership et développer un plan de vente pour atteindre des résultats positifs.

## GESTIONNAIRE DE COMPTE SENIOR – ONTARIO

### Responsabilités:

- Rencontre ou dépasse les objectifs de ventes et de produits assignés
- Développer de nouvelles activités et se tenir au courant des nouvelles et des tendances de l'industrie
- Prospecter continuellement et mettre en réseau de nouveaux prospects
- Travailler stratégiquement dans le territoire assigné pour fournir des prévisions, identifier les opportunités / défis de tendance et fournir des solutions recommandées
- Mener des conversations de haut niveau avec les cadres de niveau VP pour répondre aux besoins de l'entreprise
- Utiliser des techniques de vente de solutions pour guider efficacement le processus de vente à fermer
- Utiliser la solution CRM pour fournir un suivi des activités de ventes et des mises à jour d'état des ventes en temps opportun et précis ainsi que des prévisions de ventes prévisibles et précises
- Préparer des demandes de proposition, des cotations, des présentations, etc.
- Tenez-vous au courant de la gamme de produits, de la concurrence et des tendances de l'industrie qui pourraient avoir une incidence sur les activités commerciales des clients
- Aider à l'élaboration et à la mise en œuvre de plans de marketing, au besoin. Assister à des salons professionnels et des conférences spécifiques à l'industrie pour soutenir les programmes de marketing.
- Bâtir activement la connaissance des produits pour assurer un haut niveau de compréhension sur nos produits ainsi que de nouvelles fonctionnalités
- Disponible pour les voyages au Canada et aux États-Unis

### Éducation:

- Diplôme d'études collégiales dans un domaine technique ou expérience équivalente
- Diplôme universitaire un atout

### Expérience:

- 10 ans ou plus de ventes antérieures ou d'expérience pertinente

## Compétences:

- Expérience de la définition de solutions avec des propositions de valeur claires qui fournissent un retour sur investissement tangible pour le client
- Expérience dans le processus de vente aux niveaux municipal et provincial
- Expérience d'identification et de développement de comptes
- Un historique de ventes conclues et de satisfaction des clients
- Excellentes compétences en présentation et en communication
- Talents exceptionnels de relations clientèle
- Capacité à travailler dans un environnement en évolution rapide et en constante évolution
- Capacité de travailler à la fois de façon indépendante et en équipe
- Très motivé, possède une attitude positive et conduit par des objectifs
- Capacité d'engager, de négocier, de discuter et de présenter avec les chefs d'entreprise et les cadres supérieurs
- Expérience sur le marché du transport et des STI un atout
- Compréhension des environnements techniques, logiciels et support
- Excellente compréhension des exigences des clients, des contrats et des accords
- Comprendre l'industrie du transport un atout

En tant que chef de file des technologies innovatrices au Canada, nous recherchons des candidats dynamiques et ambitieux, qui n'ont pas peur de travailler dans un environnement d'équipe qui évolue rapidement. Vous bénéficierez d'une rémunération et d'avantages compétitifs en plus d'un régime d'assurance complet. Un programme de mentorat et de formation est offert aux candidats sélectionnés.

Si vous êtes la personne que nous recherchons, envoyez votre CV par courriel à [emploi@electromega.com](mailto:emploi@electromega.com) ou par courrier à:

Electromega Ltd.  
Département Ressources humaines  
105, avenue Liberté  
Candiac, Québec, J5R 3X8

Nous remercions tous les candidats potentiels qui postulent; Cependant, nous ne communiquerons qu'avec ceux sélectionnés pour une entrevue.