

Responsable du développement des affaires



Poste à temps partiel

20 heures/semaine avec possibilité de temps plein selon les opportunités

Contribuez à notre mission de changer le monde un enfant à la fois en devenant notre responsable du développement des affaires !

✓ Responsable de la prospection

- Identifier et rechercher des opportunités de croissance pour l'entreprise autant au niveau de sa visibilité, sa notoriété et de sa rentabilité
- Analyser le potentiel du marché par secteur et par région
- Qualifier et développer les opportunités en fonction de leur potentiel
- Créer et déployer les stratégies pour développer les opportunités ciblées
- Planifier et préparer les rencontres exploratoires et les discussions avec les décideurs concernés
- Développer des alliances stratégiques

✓ Responsable du développement des relations externes

- Responsable des dossiers de relation de presse
- Responsable de la relation avec les influenceurs et les ambassadeurs
- Être à l'affût des besoins et des attentes des clients
- Supporter le service à la clientèle au besoin

✓ Responsable de la mise en valeur des services et produits

- Présenter les produits et services de l'entreprise aux clients, distributeurs et fournisseurs potentiels
- Être présent lors des salons ou des congrès
- Négocier les contrats, les prix et les conditions des ventes
- Proposer des produits et services complémentaires aux clients existants lors de la finalisation d'une vente ou après

✓ Rapports et analyses

- Mettre en place un CRM et optimiser son utilisation
- Suivre les indicateurs de performances de l'entreprise et l'atteinte des objectifs et en faire rapport à l'équipe
- Analyser les données de vente pour identifier les tendances et les opportunités d'amélioration

Résumé

Travail au sein d'une entreprise québécoise, œuvrant dans le domaine de l'éducation et de la petite enfance, en proposant un mariage unique entre les techniques d'impact et la pleine conscience par le biais de formations et de divers outils d'intervention. Parmi les produits de l'entreprise, on retrouve des livres jeunesse, des fiches d'impact ainsi qu'un outil thérapeutique nommé Ethos conçu pour aider l'enfant à s'apaiser et à créer des rituels quotidiens bénéfiques.

Nous recherchons **une personne passionnée** et axée sur les résultats pour stimuler notre croissance des ventes et élargir notre IMPACT au grand public.

Qualifications requises

- ✓ Diplôme universitaire de premier cycle dans un champ de spécialisation approprié à l'emploi;
- ✓ Excellente maîtrise de la langue française parlée et écrite;
- ✓ Connaissance de l'anglais serait un atout;
- ✓ Maîtrise de la suite Office 365 (WORD et EXCEL, PowerPoint, Outlook), Adobe Acrobat;
- ✓ Connaissance de la prospection par LinkedIn
- ✓ Connaissance du logiciel Quickbook serait un atout

Environnement de travail

- ✓ Hybride: télétravail et deux jours par mois dans la région du Bas-St-Laurent;
- ✓ Salaire: à discuter selon l'expérience.

Entrée en fonction à discuter

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae accompagné d'une lettre expliquant les motifs à l'appui de leur candidature à l'adresse suivante: edith@impactpleineconscience.ca au plus tard le 15 juillet 2024