

CONSEILLER(ÈRE) D'AFFAIRES

En tant que Conseiller(ère) d'affaires, vous jouerez un rôle clé dans le développement commercial et l'expansion des activités de notre organisation sur le marché canadien. Vous serez responsable d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies visant à accroître notre clientèle et maximiser les ventes. Votre mission consistera à identifier de nouvelles opportunités d'affaires, à établir des relations stratégiques avec les clients et à conclure des ventes de grande envergure.

RESPONSABILITÉS

- Appliquer des stratégies de vente adaptées aux marchés cibles;
- Identifier et générer de nouvelles opportunités d'affaires;
- Gérer un portefeuille de clients et assurer le développement des comptes existants;
- Effectuer des démarches de prospection pour élargir la clientèle;
- Évaluer les besoins des clients et proposer des solutions adaptées à leurs attentes;
- Rédiger des propositions commerciales et négocier des contrats pour conclure des ventes;
- Assurer le suivi des ventes et la satisfaction des clients pour favoriser la rétention et le renouvellement des contrats;
- Participer à des événements commerciaux, foires et salons professionnels.

EXIGENCES

- Diplôme en gestion des affaires, marketing ou domaine connexe;
- Minimum de 5 ans d'expérience dans un rôle de vente B2B ou en gestion de comptes clients;
- Expérience en développement des affaires et en gestion de comptes;
- Maîtrise du français et de l'anglais au niveau professionnel (oral et écrit).

Ce rôle implique des interactions fréquentes avec des clients et des partenaires internes et externes à l'échelle nationale et mondiale. La compétence professionnelle en anglais est donc une exigence pour ce rôle.

AVANTAGES

- Poste permanent à temps plein;
- Allocation mobile;
- Garderie en milieu de travail;
- Assurance collective, incluant un PAE et la télémédecine;
- Régime d'épargne à la retraite;
- Programme de santé et mieux-être.

LCI Éducation souscrit à un programme d'accès à l'égalité en emploi et les membres des groupes visés à savoir les femmes, les personnes handicapées, les personnes autochtones, les minorités visibles et les minorités ethniques sont encouragées à soumettre leurs candidatures. Si vous êtes une personne handicapée, vous pouvez recevoir, sur demande, de l'assistance pour le processus de présélection et de sélection.

BUSINESS ADVISOR

As a Business Advisor, you will play a key role in the business development and expansion of our organization's activities in the Canadian market. You will be responsible for developing and implementing strategies to grow our customer base and maximize sales. Your mission will be to identify new business opportunities, build strategic relationships with customers and close large-scale sales.

RESPONSIBILITIES

- Apply sales strategies tailored to target markets;
- Identify and generate new business opportunities;
- Manage a portfolio of clients and ensure the development of existing accounts;
- Carry out prospecting efforts to expand the customer base;
- Assess the needs of clients and propose solutions adapted to their expectations;
- Draft commercial proposals and negotiate contracts to close sales;
- Ensure the follow-up of sales and customer satisfaction to promote contract retention and renewal;
- Participate in trade events, fairs and trade shows.

REQUIREMENTS

- Degree in business management, marketing or related field;
- Minimum of 5 years of experience in a B2B sales role or in customer account management;
- Experience in business development and account management;
- Proficiency in French and English at the professional level (oral and written).

This role involves frequent interactions with internal and external customers and partners on a national and global scale. Professional proficiency in English is therefore a requirement for this role.

BENEFITS

- Permanent full-time position;
- Allocation mobile;
- Workplace daycare;
- Group insurance, including EAP and telemedicine;
- Retirement Savings Plan;
- Health and wellness program.

LCI Education subscribes to an equal access to employment program and members of the targeted groups, namely women, people with disabilities, Indigenous people, visible minorities and ethnic minorities are encouraged to submit their applications. If you are a person with a disability, you can receive assistance with the screening and selection process upon request.