

Save

276168

Date: 05/07/2026

Sales

# RESPONSABLE DE COMPTES, VENTES NUMÉRIQUES/ DIGITAL SALES ACCOUNT MANAGER

Montreal, Quebec, Canada



Apply Now

Share   

## Description

ADP recrute un(e) Responsable de comptes, ventes numériques

**Chez ADP**, nous croyons que les meilleurs professionnels de la vente méritent les outils, la formation et le soutien nécessaires pour bâtir quelque chose de significatif. Dans ce rôle, vous développerez votre propre portefeuille de clients, soutenu(e) par une équipe de direction des ventes expérimentée, des programmes de formation primés, des parcours de carrière clairs ainsi qu'une rémunération et des avantages sociaux parmi les plus concurrentiels de l'industrie — incluant des voyages incitatifs de luxe et des récompenses à la performance.

### **Pourquoi se joindre aux ventes chez ADP**

**Les équipes de vente sont au cœur du succès d'ADP. Chaque jour, elles gagnent la confiance des clients, résolvent des défis d'affaires complexes et bâtissent des partenariats à long terme qui permettent aux organisations de prospérer.**

### **Ce que vous ferez:**

- Gérer et développer un portefeuille de clients existants, en mettant l'accent sur le développement de relations à long terme et l'expansion des comptes
- Répondre aux prospects entrants générés par des recommandations de services et des demandes en ligne
- Identifier des opportunités de vente incitative et d'élargissement des solutions clients dans les domaines de la paie, de la fiscalité, des RH et des avantages sociaux

- Conclure de nouvelles opportunités issues de recommandations entrantes qualifiées dans un marché concurrentiel
- Atteindre et dépasser les indicateurs de performance commerciale, notamment les objectifs de revenus, la croissance du portefeuille clients et les objectifs d'activité
- Exploiter des stratégies de réseautage et de développement des relations pour générer des opportunités de recommandation supplémentaires auprès des clients existants
- Maintenir des pratiques proactives de gestion de comptes, incluant un suivi régulier, l'alignement des solutions et la planification stratégique

### **Ce que vous apportez**

- Intérêt marqué pour la **vente**, le **développement des affaires**, une **expérience en service à la clientèle** (centre d'appels, services bancaires ou commerce de détail, un atout)
- Excellentes compétences en **communication**, sens de l'organisation et capacité à interagir avec des **décideurs** dans un environnement de **vente dynamique**
- **Résilience**, autonomie et mentalité **orientée résultats**, avec une attitude coachable et un fort volume d'activité
- **Compétences modernes en vente** – Combiner les technologies de vente, les outils basés sur l'IA et les analyses de données afin d'accélérer les pipelines et de stimuler les revenus.
- Diplôme d'études secondaires

*\* Candidats au Québec : bien que le français soit obligatoire pour les postes au Québec, l'utilisation de l'anglais est également requise en raison de la nature mondiale de l'entreprise et du*

marketing, finance, comptabilité ou dans un domaine connexe-  
Une expérience professionnelle équivalente sera également  
considérée

- Minimum 2 ans d'expérience préalable de la gestion de quotas
- Minimum 2 ans d'expérience en prospection, génération de leads ou vente sortante

### **Avantages sociaux des employés**

- Programme de recommandation des employés
- My Moments, reconnaissance entre pairs offrant des points échangeables contre des centaines de produits
- Événements d'appréciation des employés
- Trois semaines de vacances
- Admissibilité à des primes d'unité basées sur la performance ainsi qu'à un tirage non récupérable
- Commissions non plafonnées avec accélérateurs, versées mensuellement. La rémunération totale cible (OTE) comprend le salaire de base et la rémunération incitative, et dépendra de facteurs tels que les compétences, les qualifications, l'expérience et le lieu de travail.
- Avantages de santé et médicaux dès le jour 1, avec des crédits Flex fournis pour optimiser votre couverture
- Programme d'aide aux employés et à la famille (PAEF) et LifeSpeak
- Aide aux frais de scolarité
- Programme de mieux-être des employés
- Programme de rabais

date d'embauche, à condition que vous ayez ouvert un compte.

- Modèle de travail hybride

## **VOUS AIMEREZ TRAVAILLER ICI PARCE QUE VOUS POURREZ**

:

- **Soyez vous-même** dans une culture qui valorise l'équité, l'inclusion et le sentiment d'appartenance
- **Faites progresser votre carrière** dans un environnement agile et dynamique offrant de multiples possibilités d'avancement
- **Apprenez continuellement** grâce à des programmes de formation, de développement et de mentorat de calibre mondial
- **Accédez à des avantages sociaux dès le premier jour**, conçus pour soutenir votre santé et votre bien-être
- **Concillez travail et vie personnelle** grâce à la flexibilité et à des ressources de soutien
- **Joignez-vous à une entreprise engagée à redonner** et à avoir un impact positif dans nos communautés

**À propos d'ADP :** Nous sommes un fournisseur mondial complet de solutions de gestion du capital humain (HCM) basées sur le Cloud qui associent les RH, la paie, les talents, l'administration du temps, des impôts et des avantages sociaux et un leader en matière de services d'externalisation des activités, d'analytique et d'expertise en conformité. Nous croyons que nos gens font toute la différence en cultivant une culture terre-à-terre qui embrasse nos valeurs fondamentales, accueille les idées, encourage l'innovation et l'appartenance aux valeurs. Nous avons reçu une reconnaissance pour notre travail par de nombreuses organisations estimées, en savoir plus sur **ADP Awards and Recognition**.

la croyance, l'origine nationale, la religion, le sexe, l'orientation affective ou sexuelle, l'identité ou l'expression de genre, le statut d'étranger légal, l'ascendance, l'âge, l'état civil, le statut d'ancien combattant protégé ou le handicap. Les décisions en matière de recrutement sont fondées sur les besoins opérationnels d'ADP et sur le mérite des candidats, y compris, mais sans s'y limiter, les qualifications, l'expérience, les capacités, la disponibilité, la coopération et le rendement professionnel.

**Éthique chez ADP :** Depuis longtemps, ADP est fière de mener des affaires selon les normes éthiques les plus élevées et conformément à l'ensemble des lois applicables. Nous nous attendons également à ce que notre personnel respecte nos valeurs avec une grande intégrité et se comporte de manière à favoriser un milieu de travail honnête et respectueux. Cliquez sur ce lien <https://jobs.adp.com/life-at-adp/> pour en savoir plus sur la culture et l'ensemble des valeurs d'ADP.

ADP is hiring a Digital Sales Account Manager

At ADP, we believe great sales professionals deserve the tools, training, and support to build something meaningful. In this role, you'll grow your own book of business while being backed by experienced sales leadership, award-winning training programs, clear career paths, and industry-leading compensation and benefits—including luxury incentive trips and performance awards.

### **Why Join ADP Sales**

**Our Sales teams are at the heart of ADP's success. Every day, they earn client trust, solve complex business challenges, and build long-term partnerships that help organizations thrive.**

---

and web inquiries

- Identify opportunities to upsell and expand client solutions across payroll, tax, HR, and benefits offerings.
- Conduct consultative conversations—virtually and by phone—to uncover gaps and recommend tailored solutions that drive client value, ensuring high satisfaction, retention, and continued growth.
- Close new opportunities from warm inbound referrals in a competitive marketplace
- Achieve and exceed sales performance metrics, including revenue targets, client growth, and activity goals.
- Leverage networking and relationship-building strategies to generate additional referral opportunities from existing clients.
- Maintain proactive account management practices, including consistent follow-up, solution alignment, and strategic planning.

**What you bring:**

- Strong interest in sales or business development, with prior customer service experience (retail, banking, etc) and excellent communication skills
- Resilient and organized, comfortable with high-volume outreach, rejection, and working in a fast paced environment
- Self-motivated, results-driven, and coachable, with strong time-management skills and a willingness to learn
- High school diploma
- Modern Selling Skills – Combine sales technology and AI driven tools and data insights to drive pipelines and revenue.

## Requirements for success:

- Academic background in Business, Marketing, Finance, Accounting, or a related field- Equivalent work experience will also be considered
- Minimum 2 years of prior quota-carrying experience in B2B
- Ability to successfully build a network and effectively use social media for sales
- Minimum 2 years of experience in prospecting, lead generation, or outbound sales

## **Employee Benefits**

- Employee referral program
- My Moments, peer-to-peer recognition for redeemable points on hundreds of products
- Employee Appreciation Events
- Three weeks' vacation
- Eligibility for unit bonuses based on performance as well as a non-recoverable-draw
- Uncapped commission with accelerators, paid out monthly. Actual OTE is inclusive of base salary and incentive compensation, will depend on factors such as skills, qualifications, experience, and work location.
- Health and Medical benefits as of Day 1 with provided Flex Credits to make the most of your coverage
- Employee and Family Assistance Program (EFAP) and LifeSpeak
- Tuition Assistance
- Associate Wellness Program
- Discount Program

- Hybrid work model

### **You'll Love Working Here Because You Can**

- Be yourself in a culture that values equity, inclusion, and belonging
- Grow your career in an agile, fast-paced environment with multiple advancement paths
- Continuously learn through best-in-class training, development, and mentorship
- Access Day-1 benefits designed to support your health and well-being
- Balance work and life with flexibility and supportive resources
- Join a company committed to giving back and making a positive impact in our communities

#LI-HYBRID

#LI-AK2

**A little about ADP:** We are a comprehensive global provider of cloud-based human capital management (HCM) solutions that unite HR, payroll, talent, time, tax and benefits administration and a leader in business outsourcing services, analytics, and compliance expertise. We believe our people make all the difference in cultivating a down-to-earth culture that embraces our core values, welcomes ideas, encourages innovation, and values belonging. We've received recognition for our work by many esteemed organizations, learn more at **ADP Awards and Recognition**.

**Diversity, Equity, Inclusion & Equal Employment Opportunity at ADP:** ADP is committed to an inclusive, diverse and equitable workplace, and is further committed to providing equal