

REPRÉSENTANT (E) DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES - MÉDIA D’AFFICHAGE NUMÉRIQUE

Vous êtes un représentant aux ventes dynamique et créatif ? Vous avez fait vos preuves en fournissant d'excellents résultats ? Alors, ce poste à Groupe Viva est pour vous !

Groupe Viva chef de file Canadien dans le domaine de l’affichage numérique est actuellement à la recherche de représentants en ventes média pour le développement de marchés corporatifs. Les candidats motivés et axés sur les résultats devront développer les différents secteurs d’activité afin d’offrir nos différentes solutions numériques et répondre aux besoins des entreprises en matière de communication et merchandising numérique sur lieu de vente et/ou de service. Pour être considéré pour ce poste, vous devez avoir un intérêt pour les nouvelles technologies et être passionné de média.

Responsabilités :

- Développer les différents marchés afin d’atteindre les objectifs de ventes fixés;
- Répondre aux besoins des clients en matière de communication sur lieu de vente et/ou de service;
- Être un digne ambassadeur de Groupe Viva afin de promouvoir nos différentes solutions de communication;
- Élaborer des propositions répondants aux besoins des clients;
- Entretenir des relations positives et efficaces avec les clients.

Exigences:

- Baccalauréat en administration et/ou expérience pertinente dans le secteur de la vente directe;
- Expérience dans l’industrie des médias;
- Solides aptitudes aux relations interpersonnelles et habileté à tisser un réseau de relations d’affaires;
- Habileté à réfuter les objections;
- Excellente habileté à faire des recommandations et conclure des ventes;
- Capacité à communiquer et établir des relations avec les nouveaux clients;
- Habileté à communiquer par téléphone lors de la prospection;
- Connaissance approfondie de l’internet;
- Bonne connaissance de l’informatique et des applications Microsoft Office;
- Aptitudes à rédiger texte et/ou document;
- Réagit bien sous pression;
- Bilinguisme;
- Connaissances générales des nouveaux médias;
- Capacité à gérer des projets de façon autonome;
- Rigueur, sens de l’organisation, des responsabilités et des priorités;
- Leadership, débrouillard, organisé, pro-actif, travail d’équipe.

Notes: Ce poste est une rare occasion pour tout professionnel de ventes qui s’y connaît en médias et qui est axé sur le rendement et intéressé à lancer sa carrière au sein d'une organisation établie. Si votre profil correspond à cette description, veuillez soumettre votre candidature à rh@groupeviva.com

Nous remercions tous les candidats qui ont postulé, cependant seuls les candidats retenus seront contactés.