



Des idées inspirantes pour changer la vie des gens

Nous recrutons des passionnés
d'innovation, qui visent la satisfaction
de nos utilisateurs et de nos clients
tout en privilégiant la collaboration et
la conciliation vie personnelle-travail

En croissance depuis
plus de 25 ans, Skytech
Communications est
aujourd'hui le chef de
file de solutions d'affaires
appliquées au secteur
de l'Éducation supérieure
au Québec

Nos solutions Clara et Omnivox de
portail institutionnel, services en
ligne, applications mobiles et
progiciels de gestion permettent
aux **établissements**
d'enseignement de simplifier leurs
opérations quotidiennes et
d'accroître la qualité des services
offerts à **leurs étudiants, leurs**
employés et leurs partenaires

Gestionnaire de comptes

En tant que **Gestionnaire de comptes**, tu participes directement au succès et à la croissance de Skytech en réalisant le cycle de ventes complet, de la planification, prospection, acquisition, à l'expérience client, tout en en proposant à notre clientèle existante des produits complémentaires aux produits déjà déployés afin d'assurer une valeur ajoutée à chaque vente.

Ce poste est idéal pour une personne motivée et qui apprend vite. Tu auras la chance de travailler avec un vaste portfolio de produits en éducation (domaine d'affaires de gestion, services en ligne – éducation techno pédagogie) et d'en être l'ambassadeur auprès de nos partenaires d'affaires. Si la qualité de la vente est une priorité pour toi et que tu te plais à développer et maintenir des relations d'affaires solides, ce poste pourrait être pour toi!

Relavant du Directeur, Ventes et Développement des affaires, ton rôle sera clé au sein de l'équipe, puisque tu participeras activement à l'amélioration et à l'automatisation des processus de vente. Tu seras appelé à collaborer étroitement avec les membres de l'équipe des ventes et du marketing et les gestionnaires de produits, afin de constituer un entonnoir d'opportunités de ventes et de conclure celles-ci.

Description du poste

En tant que **gestionnaire de comptes**, tes actions au quotidien servent à:

- Comprendre en profondeur notre marché et notre base de clients afin de bâtir un plan de génération de pistes pour alimenter continuellement un entonnoir d'opportunités de vente ;
- Identifier et comprendre les contraintes auxquels les clients font face en leur proposant les bons produits afin répondre à leurs besoins ;
- Comprendre la proposition de valeur de chaque produit et comment elle est liée aux enjeux et/ou besoin du client ;
- Convertir les opportunités en ventes ;
- Préparer et réaliser des démonstrations et/ou des webinaires axés sur la valeur, en soulignant la manière dont le produit résoudra les enjeux ultimes du client ;
- Rester proactif face aux tendances du secteur en surveillant de près la concurrence et en mettant à profit ces connaissances lors des interactions avec les clients ;
- Assurer un retour d'informations pertinentes en rapport aux produits à l'équipe de gestionnaires de produits pour leur amélioration et à l'équipe des Services-Clients ;
- Documenter méticuleusement tes actions et échanges dans notre CRM ;
- Représenter Skytech au quotidien et lors d'événements avec la clientèle (par exemple, conférences et colloques, etc.) ;
- Participer à l'amélioration des outils de vente et marketing avec un focus vers l'automatisation ;

- Collaborer avec les contractuels et sous-traitants d'agence pour la rédaction, la création, la révision et la mise à jour (pour création de vidéos, de brochures, de publications commerciales, site web, etc.) ;
- Se tenir à l'affût des meilleures pratiques et tendances dans le domaine des technologies de l'information.

Profil recherché

On est à ta recherche, surtout si tu crois que la vente passe par la compréhension fine des besoins d'un client et par la proposition du bon produit au bon client.

Compétences

- Tu aimes les relations interpersonnelles et tu sais créer des liens de confiance rapidement ;
- Tu as un bon sens de l'analyse et tu as une compréhension rapide des opportunités de valeur que nos produits peuvent apporter au client ;
- Tu possèdes une grande autonomie et un profond désir de contribuer au succès d'une équipe ;
- Tu as une grande empathie et un sens développé de l'écoute ;

Qualifications

- DEC ou BAC en ventes, gestion des affaires, administration ou expérience en ventes et en gestion de comptes, ou tout autre domaine connexe ;
- Aisance avec les outils informatiques reliés à vente, un atout (CRM, Excel, etc.) ;
- Tu te passionnes pour la gestion d'un cycle de vente complet ;
- Tu as le sens aigu des affaires ;
- Tu possèdes d'excellentes compétences en communication écrite et verbale autant en français qu'en anglais (l'espagnol étant un atout!) qui te permettent de bien saisir les besoins des clients et de nuancer tes interactions;
- Tu transforme un « non » durant un cycle de vente en défi ;
- Connaissance du domaine de l'Éducation post-secondaire (un atout).

Pour déposer ta candidature, fait-nous parvenir une lettre de présentation et ton curriculum vitae à l'adresse courriel suivante : emplois@skytech.com, avec la mention **GESTIONNAIRE DE COMPTE** dans le titre (objet) de ton courriel

Autres informations

Date de début :	Dès que possible
Type de poste :	Temps complet - Permanent ou contractuel (au choix)
Salaire :	À déterminer selon expérience et formation
Horaire :	De jour – du lundi au vendredi de 8h à 16h30 (flexible)
Lieu de travail :	Mode hybride : travail à distance et rencontres à Montréal

Bous offrons des salaires concurrentiels, une gamme complète d'avantages sociaux tels qu'un programme Vert, un programme Mieux-être, des activités corporatives mensuelles dynamiques pour les employés et parfois même en famille, et plus encore...

Nous te remercions de ton intérêt envers Skytech Communications.

Uniquement les candidats retenus seront contactés pour une entrevue.

Le masculin est utilisé dans le seul but d'alléger le texte.

Pourquoi travailler à Skytech?

Nous croyons que le bonheur de notre clientèle va de pair avec le bonheur de nos employés

Nous sommes convaincus de répondre à vos attentes, car travailler à Skytech, c'est œuvrer au sein d'une entreprise :



Programme Mieux-être

Promotion de la **santé globale** :
santé physique, santé mentale,
saines habitudes de vie et
sentiment d'appartenance



Politique Conciliation Vie professionnelle – Vie personnelle

Selon **vos besoins** :
travail à distance, horaires
personnalisés, horaire d'été, etc.



Programme Innovation

Création de moments pour le
développement des compétences,
le partage de connaissances et
la réalisation des projets
d'innovation



Programme Vert

Favoriser la **protection
de notre planète**:
préséance aux achats locaux,
remboursement de vos frais de
transport collectif, etc.