

Spécialiste en développement des affaires et en vente

Description du poste

Integrim recherche un spécialiste en développement des affaires et en vente pour développer la clientèle de son service de traitement automatique de documents nommé Sensaas! pour tout l'est du Canada. Cette personne pourra aussi être amenée à assurer la vente de solutions de numérisation, de gestion de contenu (archivage - ECM) et de workflow automatisé.

Ce poste requiert une facilité de communication, de la créativité, un sens de l'organisation et une grande autonomie, en plus d'une excellente maîtrise du français et de l'anglais.

Principales responsabilités:

- Promouvoir nos solutions auprès de clients actuels ou en sollicitant de nouveaux clients;
- Préparer des offres de services ou soumissions à des appels d'offres;
- Préparer et animer des séminaires et des présentations en clientèle ou via WEB;
- Assurer le suivi des clients et conclure des ventes.

Date de début : immédiat

Mobilité : Est du Canada

Exigences

- Expérience de 2 ans dans la vente de solutions informatiques;
- Bilingue français/anglais;
- Aptitudes pour la vente et le service à la clientèle;
- Attitude et comportement professionnels (travail d'équipe, autonomie, dynamisme, entregent, honnêteté, polyvalence, sens de l'initiative, sens de l'organisation...);
- Bonne connaissance de l'industrie informatique.

Atout

- Connaissance de solutions de numérisation;
- Connaissance des fonctionnements de l'administration (Back office);
- Connaissance de solutions ERP (SAP, Microsoft Dynamics...).