

Montréal 19 janvier 2017

Directeur(trice) des ventes INDIK

Description de SecurEcom

SecurEcom Services Conseils est un cabinet d'experts en gestion des risques liés à l'information et en sécurité des technologies. Nos professionnels d'expérience accompagnent des organisations en vue d'assurer la protection de leurs données, de leurs applications informatiques et de leur infrastructure technologique et de les aider à gérer leur risque selon « leur appétit au risque », autrement dit, selon le degré d'ouverture au risque acceptable pour leur organisation.

De plus SecurEcom a développé un produit (www.indik-dashboard.com) qui permet la production de tableaux de bord performants qui répondent à des besoins de gestion, d'opération ou sur le plan de la technologie. Ils sont forgés à partir des actifs cruciaux d'une organisation et de son degré d'ouverture au risque (« appétit au risque »).

INDIK capitalise sur sa puissance à générer des tableaux de bord et sur sa démarche distinctive, intuitive, et progressive. INDIK se veut l'outil idéal pour simplifier, automatiser et standardiser le processus de conception, de création et de génération d'un tableau de bord et de ses métriques (« KPI »).

Objectifs des ventes

La responsabilité du directeur(trice) des ventes consistera à vendre des licences de notre produit INDIK de tableaux de bord ainsi que de proposer nos services en accompagnement pour l'analyse et la conception de tableaux de bord.

La vente de nos services et de notre produit INDIK est destinée aux grandes, moyennes et petites entreprises.

Principales responsabilités

Vous travaillerez avec vos prospects pour définir les bénéfices de bonnes métriques et de tableaux de bord orientés à la prise de décision. Vos contacts client seront de niveaux divers, allant de l'expert(e) du domaine, le(a) vice-président(e) des technologies, le(a) vice-président(e) de la gestion des risques et de la sécurité TI, les opérations, CISO et CIO jusqu'aux membres du comité exécutif. Vous serez responsable de l'ensemble du cycle de vente et de mobiliserez à bon escient vos collègues pour en assurer le succès. Vous resterez focalisé sur le résultat en sachant gérer vos priorités et en conservant un haut niveau d'éthique professionnelle.

Vos responsabilités

- Participer à l'élaboration et à la mise en œuvre du plan marketing
- Proposer et mettre en œuvre le plan d'action commerciales
- Acquérir de nouveaux clients et développer les clients existants
- Optimiser les relations commerciales existantes et maintenir un haut niveau de satisfaction des clients
- Initier et gérer les cycles de vente, y compris la génération et la qualification de nouvelles opportunités
- Assurer l'implication de vos collègues et partenaires de tous niveaux nécessaires au succès de vos ventes
- Qualifier les enjeux d'affaires, mener les négociations et conclure les ventes au plus haut niveau possible de l'entreprise
- Vous réalisez un suivi de votre action commerciale
- Vous prenez part à l'innovation produits, au développement de partenariats, au positionnement des offres commerciales
- Vous animez votre portefeuille de clients en proposant, organisant et participant aux événements commerciaux
- Atteindre les objectifs mensuels, trimestriels, semestriels, annuels et fournir des rapports
- S'assurer que les contrats soient bien complétés et entrés rapidement dans notre système

Profil recherché

- Une expérience minimum de 5-7 ans dans un poste similaire dans l'industrie
- Un diplôme universitaire en marketing, commerce, gestion, ou domaine connexe
- Aisance avec différents systèmes informatiques (SugarCRM)
- Excellente compréhension du processus de vente
- Bonne aptitude organisationnelle et en gestion de son temps
- Une impressionnante feuille de route avec résultats tangibles
- Excellentes capacités de communication à l'écrit comme à l'oral, en Français et Anglais
- Très bonnes compétences relationnelles
- Capacité à comprendre les besoins des clients et à les recouper avec les solutions
- Expérience dans la qualification des contacts et des opportunités commerciales
- Capacité de travailler en équipe
- Un sens créatif et un sens du détail
- Doit pouvoir voyager partout au Canada et aux États-Unis sans restriction

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae à : recrutement@securecom.ca

Nous vous remercions de l'intérêt manifesté à l'égard de SecurEcom Services Conseils et souhaitons vous assurer de l'importance que nous accorderons à votre candidature.

Veillez noter que seuls les candidats retenus seront contactés.