

CLIENTIS est une équipe de conseillers B2B au service des entreprises qui accélère leur développement d'affaires.

Le service de conseillers B2B de CLIENTIS, c'est un ou plusieurs représentants des ventes attirés pour vous représenter.

Le service de conseillers B2B de CLIENTIS, c'est de la prospection téléphonique pour qualifier les meilleurs potentiels de ventes pour votre entreprise.

Le service de conseillers B2B de CLIENTIS, ce sont des techniques de ventes qui font quotidiennement leurs preuves auprès d'entreprises de renom.

Le service de conseillers B2B de CLIENTIS, c'est de la prise de rendez-vous régulière, des visites clients tout comme des missions locales, provinciales, canadiennes ou internationales.

Le service de conseillers B2B de CLIENTIS, est le meilleur moyen de stimuler votre développement d'affaires et de dépasser vos objectifs commerciaux.

## NOTRE ÉQUIPE S'AGRANDIT... ...et vous voulez grandir avec elle Conseiller B2B junior

Vous êtes peut être LE conseiller B2B junior que nous cherchons. Si à l'image de notre environnement de travail vous êtes **dynamique, respectueux** et **avez beaucoup à offrir**, vous êtes «**l'allumé**» que nous voulons pour agrandir notre équipe.

### Votre mission

- Participer au succès de l'entreprise;
- Augmenter les ventes sur nos divers comptes clients;
- Assurer une collaboration entre les intervenants internes et externes;
- Contribuer à maintenir notre esprit d'équipe.

### Votre quotidien

#### Volet développement d'affaires:

- Effectuer des appels sélectifs et très professionnels, pour des événements ou pour soutenir la promotion de services (pas de vente directe);
- Participer à l'organisation des événements;
- Maintenir les relations clients existantes et établir de nouvelles relations avec de nouveaux clients;
- Organiser des campagnes courriels ciblées et autres actions commerciales créatives.

#### Volet gestion de projets :

- Gérer avec rigueur les différents projets confiés;
- Contrôler les livrables clients et en respecter les délais;
- Réaliser les différents rapports quotidiens, hebdomadaires ou mensuels.

### Vos compétences

- Energie à profusion;
- Expérience ou études pertinentes en vente, hôtellerie ou événementiel;
- Aptitudes démontrées pour la vente;
- Confort au téléphone;
- Capacité à gérer les priorités et à bien travailler sous pression;
- Adaptation facile au changement et sens de l'organisation
- Autonomie, proactivité, conscience professionnelle et positivisme;
- Bilingue (anglais, français) oral et écrit;
- Maîtrise de la suite Office;
- **Un atout** : expérience dans le service à la clientèle, centre d'appels, vente directe, expérience en événementiel / tourisme / hôtellerie;
- **Double atout** : une expérience dans une agence de recrutement ou l'équivalent.

### **Vous vous reconnaissez. Vous voulez grandir avec nous.**

Transmettez vite votre intérêt par courriel à [danastasiou@clientis.ca](mailto:danastasiou@clientis.ca) avec votre curriculum vitae et votre lettre de motivation avant le 3 octobre 2011 à l'attention de Dimitra Anastasiou avec comme objet : **Je suis votre conseiller B2B – Concours 20092011.**

*Si vous êtes sans emploi et prestataires de l'assurance-emploi ou d'une aide financière, vous êtes peut-être admissible à la mesure Subvention salariales d'Emploi Québec.*