

CLIENTIS est une équipe de **15 experts en relationnel clients**. Notre rôle est de maximiser vos ventes en misant sur un contact privilégié avec vos meilleurs prospects.

Spécialisés en vente de **services interentreprises**, nos chargés de comptes effectuent de la prospection téléphonique pour qualifier les meilleurs potentiels de ventes pour votre entreprise.

Prise de rendez-vous, visites clients, missions commerciales... CLIENTIS, est votre **meilleur allié** pour stimuler le développement d'affaires et dépasser vos objectifs.

Agréé par Emploi Québec, Clientis dispense des **formations**, effectue du **coaching** & de la **consultation** axées sur la **réalité terrain** !

La renommée de nos clients atteste de la crédibilité de nos interventions !

NOTRE ÉQUIPE S'AGRANDIT... Superviseur de projets

(Le masculin est utilisé pour alléger le texte)

Vous êtes peut-être le superviseur de projets 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 en analysant les performances de nos collaborateurs et en effectuant les suivis internes nécessaires pour l'atteinte des objectifs et la matérialisation des plans d'actions;
- Assurer une collaboration entre les intervenants internes et externes;
- Contribuer à maintenir notre esprit d'équipe;
- Augmenter les ventes sur nos divers comptes clients;
- Développer des opportunités d'affaires pour Clientis.

Votre quotidien

Volet supervision:

- Mettre en place des plans d'action pour amener à l'atteinte des résultats;
- Mobiliser les conseillers vers l'atteinte de leurs objectifs et les soutenir;
- Gérer avec rigueur l'équipe de conseillers responsables de comptes et des contrats;
- Analyser les indicateurs de performance des conseillers et réviser les résultats avec eux;
- Contrôler les livrables clients et en respecter les délais;
- Élaborer des systèmes de suivi et les différents rapports quotidiens, hebdomadaires ou mensuels;
- Voir à ce que son équipe respecte les procédures et les politiques mises en place;
- Effectuer les suivis internes nécessaires.

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);
- Superviser et 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.

Vos compétences

- Sens de l'organisation et fiabilité hors du commun;
- Orientation vers les résultats, aptitudes à mobiliser et pour la résolution de problèmes;
- Capacité à gérer les priorités et à bien travailler sous pression;
- Autonomie, proactivité, conscience professionnelle et positivisme;
- Expérience pertinente en vente, en gestion de personnel et en gestion de projets;
- Bilinguisme (anglais, français) oral et écrit;
- Maîtrise de la suite Office; dont forte maîtrise d'Excel;
- **Un atout** : expérience dans le service à la clientèle, les centres d'appels, la vente directe. Expérience en événementiel, en tourisme, en hôtellerie;
- **Double atout** : goût marqué pour les chiffres et l'informatique ou le marketing.

Vous vous reconnaissez ?

Transmettez vite votre intérêt par courriel avec votre curriculum vitae et votre lettre de motivation avant le **16 juillet** à recrutementclientis@videotron.ca à l'attention de Michèle Tremblay avec comme objet : **Je suis votre superviseur de projets – Concours 04072011-08**