



## **Directeur régional ou directrice régionale des ventes**

### **Lieu du poste : New York / Londres / Bogota (Colombie)**

---

#### **Description de travail**

Le **directeur régional ou la directrice régionale des ventes** est responsable de réaliser les objectifs de vente d'Aldea, en développant et en gérant d'importants comptes-clients sur son territoire. Ses principales responsabilités sont les suivantes :

- Promouvoir les services d'Aldea auprès des clients importants. Atteindre ou dépasser les objectifs de vente.
- Définir et élaborer des plans stratégiques individuels pour les comptes-clients importants.
- Reconnaître les clients cibles, développer et retenir les clients éventuels. Élaborer et présenter des propositions de vente.
- Créer et entretenir des relations solides avec les comptes-clients au niveau de la direction.
- Collaborer étroitement avec le service à la clientèle, le service des ventes, le service du marketing et le service technique pour élaborer des solutions techniques et commerciales qui répondent aux besoins des clients.
- Déterminer une stratégie pour accroître la notoriété d'Aldea sur le marché.
- Établir des partenariats commerciaux clés pour promouvoir la croissance de l'entreprise.
- Suivre les indicateurs clés de performance qui sont décrits dans les objectifs d'entreprise d'Aldea (stratégie des grands comptes-clients, stratégie des ventes de services, maîtrise de la marge brute, analyse du coût par commande, mise à jour de la base de données de gestion des relations avec les clients).
- Fournir une rétroaction continue à Aldea concernant la concurrence, les changements survenus dans la technologie et les tendances du marché.
- Préparer des rapports mensuels sur les grands comptes-clients, ainsi que maintenir et mettre à jour la base de données de la gestion des relations avec les clients afin de produire des prévisions de ventes exactes et opportunes.

#### **Exigences du poste**

- Baccalauréat en administration ou en génie, ou expérience de travail pertinente.
- Antécédents de vente attestés et plus de 3 ans d'expérience dans la vente auprès de grands comptes-clients au sein d'une organisation de services de télécommunications, plus particulièrement dans la vente de services vidéo et/ou de services à valeur ajoutée à l'industrie médiatique/audiovisuelle (radiodiffuseurs, canaux de télévision, diffusion et production de contenu, fournisseurs de services vidéo, plateformes de télévision, etc.).
- Bonnes aptitudes à l'écriture, à la présentation et à la communication.
- Expérience de la vente multicouche et auprès de comptes-clients importants.



- Sens aigu des affaires et aptitude à traiter avec la direction chez les clients importants et dans les organisations partenaires.
- Expérience de la prospection de clientèle et de la vente de services à concept nouveau.
- Connaissances manifestes dans les secteurs suivants :
  - Industrie et technologie de la radiodiffusion, des médias et de la télévision;
  - Industrie des télécommunications : fibre et satellite, SDH/SONET, IP, etc., technologies et services Internet;
  - Réseaux de télécommunications mondiaux.
- La connaissance des solutions et technologies de diffusion de contenu sur Internet serait un atout précieux.
- Maîtrise de l'anglais et connaissance du français conversationnel. La connaissance d'autres langues, en particulier l'espagnol et le portugais, serait un atout important.
- Capacité de voyager.
- Maîtrise de plusieurs applications logicielles, par exemple en gestion des relations avec les clients (Netsuite, Salesforce.com, etc.) et MS Office Suite.
- Aptitude à travailler dans un milieu où les activités se déroulent à un rythme rapide, avec des quotas et des objectifs clés.
- Personnalité :
  - Très énergique.
  - Qualités de leader, entregent et bonnes aptitudes à communiquer.
  - Esprit positif et persévérant, attitude dynamique.
  - Esprit entreprenant.
  - Esprit d'équipe.
  - Attitude axée sur les résultats.
  - Enthousiasme et motivation.