

# Responsable Commercial Québec

Dans le cadre de son développement à l'international, la société spécialisée en Open source dans les services de télécommunication et leader français dans l'édition et l'intégration de solutions de communications unifiées, recherche un **responsable commercial basé à Québec**.

La compagnie a développé un logiciel qui est une solution de téléphonie sur IP (TOIP) originale qui allie les avantages de la TOIP à ceux des logiciels libres. C'est une offre libre packagée qui propose à la fois un IPbx, ses périphériques, des fonctionnalités avancées de téléphonie, les téléphones et les services d'intégration associés.

C'est aussi une solution développée sous licence GPLv3 : son central fonctionne sous Linux, et le parc téléphonique est géré grâce au logiciel open source le plus connu du marché : Asterisk.

## Description du poste

Rattaché au Directeur du site, et interlocuteur privilégié du client dans la province du Québec et potentiellement sur le territoire canadien francophone, le responsable commercial assure le développement des commandes et du service d'exploitation en promouvant les offres des solutions de l'entreprise.

Dans le cadre de ses missions, il appliquera la stratégie commerciale du groupe qui sera fixée par le directeur associé.

## Développement Commercial :

Définir et hiérarchiser les objectifs, établir le planning des actions. Recommander des politiques et des procédures pour améliorer les opérations.

Initier et suivre les comptes stratégiques de l'entreprise, gérer directement le développement des comptes clients majeurs.

Réaliser les soumissions et les offres et de nouvelles propositions de projet puis mener les négociations dans le cadre de signatures de nouveaux contrats.

Promouvoir et mettre en place les relations avec des partenaires, des fournisseurs et distributeurs potentiels.

Assurer un rôle de représentation en externe vis-à-vis des clients : participation à des salons, conférences, des foires, des expositions, pour faire la promotion de l'entreprise.

## Suivi des résultats et contrôle budgétaire :

Suivre les résultats commerciaux et mesurer l'atteinte des objectifs fixés.

Évaluer l'efficacité des ventes, les méthodes, les coûts et les marges.

Formuler les solutions appropriées et les mettre en application.

Assurer le reporting auprès de la direction sur les évolutions du chiffre d'affaires et sur la rentabilité de l'entreprise.

Élaborer les budgets, les rapports de ventes, les tableaux de bord de gestion et d'actions et en faire le suivi.

## Compétences :

- Méthodes / Process / Outils :

Maîtrise les techniques de prospection, ciblage et analyse de besoins

- Relation Client :

Sait promouvoir la valeur ajoutée de la compagnie auprès des clients (et notamment DSI) et répondre à leurs attentes

- Implication sur le résultat :

Sait mesurer l'impact de ses propres actions sur la profitabilité de l'entreprise

Connaît les mécanismes économique-financiers et les conditions juridiques et contractuelles des contrats

- Offre :

Sait construire une offre sur mesure pour les clients de son secteur d'activité, connaît les offres concurrentes de la compagnie et idéalement en a déjà promues et a un portefeuille clients.

Expérience et Efficacité Personnelle :

- Minimum 3 ans d'expérience réussie dans un poste similaire

- Sait mettre en œuvre toutes les actions pour progresser

- Sait s'organiser et rester efficace même en surcharge

**Si vous êtes intéressés faire parvenir un cv à : [arossetti@akova.ca](mailto:arossetti@akova.ca)**