



Offre d'emploi

Conseillère ou conseiller • Développement des affaires

Description de l'entreprise

Chef de file en gestion de risques en santé et sécurité du travail (SST), Groupe Conseil Novo SST (Novo SST) propose des services complets aux entreprises afin de les soutenir et de hausser leur performance en matière de SST. Nous avons créé une formule unique dans laquelle chaque entreprise bénéficie d'un maximum d'économies selon sa performance en SST. D'ailleurs, les mutuelles de prévention de Novo SST comptent parmi les plus performantes au Québec.

Description du poste

Vous cherchez un emploi dans la région de l'Estrie ou de la Montérégie et votre personnalité affirmée se double d'une grande capacité d'écoute. De plus, vous êtes passionné par la vente, vous aimez conseiller les autres et vous êtes axé sur les résultats? Ne cherchez plus! Nous avons un emploi pour vous. Nous sommes présentement à la recherche d'une conseillère ou d'un conseiller accompli en développement des affaires chez Novo SST.

Responsabilités

- Solliciter la clientèle par divers moyens (téléphone, informatique [Internet], visites en entreprises, etc.)
- Prospecter, maintenir et cultiver un réseau de contacts dans l'industrie par l'entremise de visites, congrès, expositions et autres démarches
- Voir à la gestion du cycle de vente complet de ses clients et associations
- Proposer des stratégies de visibilité par l'intermédiaire de nos différents produits publicitaires et événementiels

Compétences

La vente est un métier de terrain qui nécessite un enthousiasme et une énergie sans cesse renouvelés.

Pour ce faire, la candidate ou le candidat doit :

- Faire preuve d'une grande autonomie, de ténacité et d'une aisance dans les relations interpersonnelles
- Avoir la capacité de développer des affaires et d'établir une relation de confiance avec les clients
- Avoir démontré ses compétences dans la vente de service-conseil
- Démontrer une grande détermination à atteindre les objectifs de vente
- Comprendre les besoins du client et avoir le souci du service à la clientèle
- Avoir un sens prononcé de l'organisation du travail (rigueur, discipline et suivis)
- Avoir d'excellentes capacités de travail en équipe, d'analyse et de communication
- Avoir un esprit d'initiative
- Faire preuve de souplesse dans l'exécution de son travail
- Avoir une attitude positive

Exigences

- Avoir un minimum de trois (3) ans d'expérience dans la vente
- Connaissance des mutuelles de prévention (un atout)
- **Mobilité dans différentes régions du Québec (notamment l'Estrie, la Montérégie et Montréal)**
- Horaires de travail variables
- Connaissance de l'anglais (un atout)
- À l'aise avec l'informatique

Conditions

- Salaire annuel
- Commissions
- Allocation au kilomètre
- Avantages sociaux
- Régime de retraite

Adresse du lieu de travail

1000, rue De Sérigny, bureau 601, Longueuil (Québec) J4K 5B1

Date de début d'emploi

Dès que possible – Poste permanent

Notre mission

Être partenaire du succès de nos clients par des services intégrés en santé et sécurité du travail

Nos valeurs

Nous visons l'excellence par...

- L'intégrité
- La satisfaction client
- L'engagement
- L'innovation
- La santé financière

Postulez

Envoyez votre candidature à rh@novosst.com ou par notre site Web : novosst.com/carrieres

Nous communiquerons seulement avec les personnes dont la candidature est retenue.

Novo SST

est l'un des gestionnaires en santé et sécurité du travail les plus progressistes et dont la réputation est la plus grande au Québec.

Nous offrons de nombreuses possibilités de carrière à toute personne talentueuse et d'excellentes conditions de travail : salaire concurrentiel, régime d'assurance collective, régime de retraite, congés, vacances, etc.

www.novosst.com