

Gestionnaire du développement des affaires

Poste à temps plein – Télétravail

Les candidats doivent idéalement résider dans la région métropolitaine de Montréal qui est le principal territoire à développer au Québec.

Vous désirez participer au déploiement de solutions concrètes face aux enjeux des changements climatiques ? Soyez un partenaire actif et participer à la monétisation sur les *Marchés volontaires du Carbone (MVC)* des réductions de GES provenant de microprojets générés aujourd'hui au Québec et en Ontario par des centaines/milliers de PME et bientôt ailleurs sur la planète via le déploiement des [Communautés Durables \(CD\)](#).

Nous recherchons un **gestionnaire du développement des affaires expérimenté et enthousiaste** avec un solide réseau de contacts et la capacité de conclure des affaires. Véritable « chasseur », le gestionnaire du développement des affaires cultivera ses relations existantes, en établira de nouvelles, identifiera des prospects et **développera l'adhésion de membres à la Communauté Durable du Québec**. Relevant de la direction du développement des affaires canadiennes, le GDA sera responsable de l'ensemble du cycle des ventes, de sa participation à l'identification de **pistes stratégiques** de la proposition, à la négociation jusqu'à la clôture. La personne recherchée est reconnue comme étant une personne fortement motivée, axée sur les objectifs, **analytique**, méthodique, tenace et n'ayant pas peur d'ouvrir des portes, d'établir des relations et d'être créative afin de susciter l'intérêt des entreprises de Fortune 500.

Rôles et responsabilités :

- Maîtriser le processus de bout en bout d'établissement de relations avec les clients (recherche, identification, contact) et augmenter le nombre de membres de la Communauté Durable du Québec en sécurisant les adhésions - accéder à toute l'expertise et au soutien nécessaire à l'interne selon vos besoins durant le cycle de vente.
- Connaître sans équivoque les attentes et les besoins des clients.
- Développer un pipeline de ventes par le biais d'activités de vente et marketing afin de gérer les prévisions de ventes hebdomadaires et les rapports d'activités.
- Assumer la responsabilité de la conduite des affaires et la réalisation d'un objectif de vente annuel.
- Utiliser les récents outils technologiques mises à la disposition de notre équipe tels que LinkedIn, Salesforce, Pardot, HubSpot pour créer un entonnoir d'opportunités de vente et établir des relations avec les clients.
- Développer votre réseau et vos activités avec créativité en utilisant la vidéo et les médias sociaux.
- Élaborez une stratégie sur la manière dont vous approcherez de nouveaux prospects et sur la proposition de valeur que vous utiliserez.
- Établir des relations d'affaires durables entre vous-GDA et les niveaux supérieurs des organisations clientes.
- Faire partie intégrante de l'équipe, être créatif et nous aider collectivement à atteindre nos objectifs.

Exigences spécifiques de l'emploi :

- Diplôme universitaire en génie (électrique, mécanique, informatique) ou discipline reliée aux sciences de la gestion des affaires.
- 5 ans d'expérience dans le développement des affaires, la vente consultative ou la génération de la demande, de préférence dans le domaine de l'énergie et de la durabilité.
- Expérience avérée dans la création de relations et d'orientation des clients/de création de valeur pour eux tout en utilisant votre solution/offre.
- La préférence sera donnée aux développeurs d'affaires ayant une bonne connaissance des stratégies de décarbonisation, des évaluations et calculs de l'empreinte carbone, de la compensation carbone ou de la vente de structures commerciales de crédits carbone.

- Excellente communication écrite et verbale en français et en anglais (obligatoire).
- Un solide carnet d'adresses clients avec principaux décideurs et la capacité à créer des opportunités et à conclure des accords.
- L'accréditation LEED est un atout.
- La connaissance des certifications BOMA et WELL serait préférable mais pas obligatoire.
- Capacité d'exécuter avec succès la stratégie.
- Hâbleries en résolution de problèmes, bonne connaissance des secteurs d'activité des clients et motivation à trouver des solutions créatives aux besoins des clients.
- Un chasseur, un générateur de leads et un bâtisseur de relations.

Conditions de travail et avantages :

- 100% en télétravail, avec des réunions d'équipe occasionnelles en présentiel à Montréal.
- La majorité des comptes à développer sont dans la région du Grand Montréal.
- Horaire flexible et la conciliation travail-famille-activités est mise de l'avant chez Will.
- Déplacements pour des rencontres avec les clients et événements communautaires à travers le Québec.
- L'occasion de faire la différence en promouvant les économies durables et l'action climatique.
- Travailler avec une équipe talentueuse et avant-gardiste qui valorise le travail acharné et sait célébrer les victoires, petites ou grandes.
- Collaborer et côtoyer des entreprises du magazine Fortune 500 comme clientèle.
- Des opportunités d'avancement dans un milieu professionnel effervescent et en hyper-croissance.
- La rémunération est proportionnelle à l'expérience et aux compétences souhaitées pour ce poste.
- Plan de bonification aux employés.
- Avantages sociaux et régime d'assurances collectives.
- Kilométrage et dépenses remboursés.
- Opportunités de formation continue.

À propos de Will :

Rejoignez l'équipe de [Solutions Will](#) et contribuez au déploiement d'une solution opérationnelle, qui favorise la participation active au défi climatique, basée sur le partage des revenus carbone, de toutes les parties prenantes de la société, PME par PME, ville par ville, région par région, au-delà des obligations réglementaires et des pratiques courantes. Ceci permettra de fertiliser les semences sociales, vecteur d'un changement heureux, et ainsi insuffler un profond mouvement permettant de dépasser les cibles de réduction des émissions de GES de [l'Accord de Paris](#) et, par effet d'entraînement, relever les défis climatiques en route vers l'atteinte [de plusieurs des 17 ODD](#).

Les personnes intéressées, doivent faire parvenir leur curriculum vitae à l'adresse courriel suivante :
rh@solutionswill.com

**Note : Nous communiquerons seulement avec les personnes dont la candidature aura été retenue.
 Les candidats à l'extérieur du Canada et sans le droit de travailler au Canada ne seront pas considérés.**