

Description complète du poste

Titre du poste: Représentant du développement des affaires, NET-WALL

Fonction du poste: Vendre nos solutions de cybersécurité Net-Wall à des comptes partout au Canada

Lieu de travail: Il s'agit d'une opportunité de travail à domicile, mais nous préférons un candidat bilingue de la région de Montréal qui peut facilement se rendre chez les clients locaux.

Qui tu es:

- Vous êtes une personne passionnée et parfaitement bilingue qui aime la dynamique de construction de relations avec vos prospects et clients.
- Vous êtes axé sur le client, axé sur les revenus et comprenez comment créer de la valeur pour votre client. Vous acceptez le défi de garantir la satisfaction de nos clients tout en augmentant vos revenus.
- Vous êtes proactif. Vous ne pouvez pas simplement vous asseoir et attendre pour passer à l'action - vous êtes prêt à prendre les choses en main.
- Vous êtes tourné vers l'avenir et vous élaborez continuellement des stratégies pour trouver une croissance dans les comptes nouveaux et existants.

Si ce rôle semble être la prochaine étape de votre carrière, nous vous invitons à rejoindre notre équipe, travaillant dans un environnement fluide alors que nous apprenons et grandissons continuellement.

À propos du rôle

Net-Wall est à la recherche d'un représentant des ventes internes énergétique et autonome pour générer des revenus à partir de comptes nouveaux et existants.

Dans ce rôle, vous vendrez les solutions de cybersécurité de nos fournisseurs et générerez des prospects, ouvrirez des opportunités et dirigerez directement un volume élevé de transactions dans les comptes nouveaux et existants.

Vous effectuerez les opérations suivantes:

- Identifier et qualifier les nouvelles opportunités dans les comptes attribués
- Développer et maintenir une solide connaissance pratique des solutions des fournisseurs Net-Wall
- Identifier et qualifier les prospects grâce à des appels sortants proactifs, en établissant une ligne de communication avec les contacts clés tout en suscitant un intérêt pour le portefeuille de solutions des fournisseurs de Net-Wall
- Aider au développement et à l'exécution de campagnes marketing ciblées
- Enregistrez régulièrement toutes les activités dans HubSpot et rapportez les résultats
- Interface avec les prospects clients. Fournir des informations sur les produits et un suivi approprié
- Générer des devis et des propositions qui répondent aux besoins des clients

- Créer une demande de produits et de services grâce à des campagnes ciblées par appel courriel et médias sociaux
- Surveiller les prospects de plusieurs sources en ligne
- Participer à la formation sur les ventes et le marché selon les directives de la direction
- Suivi des nouvelles pistes et références résultant d'activités sur le terrain, d'expositions, etc.
- Aider tout au long du processus de vente sur les devis, les mises à jour des offres et les escalades au besoin
- S'assurer que tout problème de satisfaction client est résolu en temps opportun
- Fermer les affaires

Qualifications

- Une ou plusieurs années d'expérience réussie dans la vente de technologies dans des espaces / comptes similaires avec des antécédents avérés dans:
 - Identifier de manière proactive de nouveaux contacts, programmes et opportunités dans les comptes attribués
 - Comprendre comment naviguer et tirer parti des clients pour générer un pipeline et des revenus supplémentaires
 - Développer et maintenir des relations solides à la fois en interne et en externe
 - Atteinte démontrée et vérifiable d'un dépassement de quota constant.
 - Excellentes compétences en communication, organisation, collaboration et capacité à naviguer dans une organisation matricielle.

Chez Net-Wall, nous fournissons à nos clients un portefeuille de solutions de cybersécurité de premier ordre

Grâce à notre large gamme de solutions, nous sommes particulièrement bien placés pour aider nos clients à résoudre les problèmes commerciaux et à répondre aux besoins et aux opportunités de l'informatique hybride, du mainframe au mobile en passant par le cloud.

Nous avons un niveau d'attention que les autres sociétés technologiques n'ont pas, nous sommes conçus dès le départ pour vendre et support des solutions de cyber sécurité.

Nous disposons également d'une base opérationnelle solide, éprouvée au cours de 15 années d'expérience combinées, pour tenir nos engagements envers nos clients.

En son cœur, Net-Wall consiste à laisser les clients choisir ce qui leur convient, sans avoir à faire de compromis. Notre travail consiste à les aider et à permettre à ce modèle hybride de relier l'ancien et le nouveau afin de maximiser la valeur des investissements existants.

Conditions:

- 1+ années d'expérience avec le service à la clientèle ou la gestion de compte de vente
- Travail confortable avec des équipes distantes
- Fiable, intelligent, honnête, organisé, positif, agréable
- Motivé et à l'aise avec peu de supervision
- Excellentes compétences en communication écrite et parlée en anglais et en français
- À l'aise avec Mac, Windows, Chrome, iOS, CRM, outils de communication vidéo
- Apprenant rapide et désireux d'utiliser de nouveaux outils
- Résolution de problèmes créative avec une attention particulière aux détails

Technologie nécessaire pour le travail:

- Connexion Internet haut débit et fiable

Expérience et compétences préférées:

- Éducation universitaire
- 1+ Ans de travail à distance