

KAKEE

design graphique responsable



POSTE

Développement des affaires

L'équipe de KAKEE s'agrandit! Nous recherchons une personne à la sève créative, motivée et passionnée par les ventes pour combler le poste de représentant - VENTE. Nous cherchons une personne qui aime communiquer de façon claire et convaincante!

Votre principale tâche sera de générer des ventes, d'identifier, prospecter et qualifier des clients potentiels. Vous devrez atteindre les objectifs de revenus en procédant à la sollicitation de la clientèle potentielle et faire le suivi auprès des clients afin de leur proposer de nouvelles opportunités d'affaires.

Intégrer notre équipe c'est contribuer au développement d'une entreprise endossant des valeurs sociales et environnementales! Le milieu de travail favorise l'innovation et valorise l'initiative!

L'entreprise

KAKEE est une entreprise de design graphique animée par des valeurs environnementales et sociales! L'entreprise réalise annuellement plusieurs projets d'identité visuelle et divers outils de communication, d'édition et de promotion. Notre équipe s'est établie comme pionnière en matière de design graphique responsable à Montréal. KAKEE œuvre au niveau conceptuel, stratégique et ultimement au niveau des choix des supports et des procédés d'impression.

Descriptif du poste

- . Générer des ventes
- . Identifier, prospecter et qualifier de nouveaux clients potentiels
- . Participer à étendre et consolider la notoriété de la compagnie
- . Présenter les solutions offertes par KAKEE à de nouveaux clients
- . Écouter, analyser et comprendre les défis d'affaires des clients
- . Être axé sur le service à la clientèle et les résultats

Compétences et expériences

- . Français oral et écrit - requis
- . Diplôme universitaire en administration des affaires ou toute autre discipline pertinente
- . Minimum de 5 ans d'expérience dans un rôle en développement des affaires
- . Connaissance du domaine du design graphique et du développement durable - un atout
- . Membre de diverses associations
- . Capacité démontrée à donner des résultats dans les échéanciers requis
- . Aptitudes démontrées à mener des ventes à terme
- . Proactif axé sur l'atteinte des objectifs
- . Capacité d'effectuer des activités de développement des affaires, savoir saisir les opportunités en étant proactif
- . Capacité à travailler de façon indépendante et en équipe
- . Développer et entretenir un réseau de contacts clés
- . Éthique professionnelle
- . Disponible pour des déplacements sur l'Île-de-Montréal

Qualités requises

- . Être passionné
- . Aimer être à l'avant-scène
- . Être ambitieux, proactif et dynamique
- . Sens de l'initiative, rigoureux, attitude positive
- . Avoir une image professionnelle et la capacité de communiquer efficacement
- . Être à l'écoute

Conditions de travail

- . Poste : Temps partiel
- . Environnement de travail détendu
- . Salaire : À l'heure + commission
- . Évaluation basée sur l'atteinte des objectifs
- . Prévoir des déplacements sur l'Île-de-Montréal

Ce poste est pour vous ? Contactez-nous !
