



C3 Solutions

Description de poste

GESTIONNAIRE DE COMPTES

C3 Solutions est une entreprise dynamique et en pleine croissance offrant des solutions logicielles web dans le domaine de la logistique et chaîne d'approvisionnement.

C3 possède une liste impressionnante de clients figurant au classement Fortune 500 et œuvrant dans les secteurs de la fabrication, de l'épicerie, de la vente au détail, de la logistique et des colis postaux partout dans le monde. Nous vous invitons à consulter notre site web ainsi que notre page Carrière pour plus de renseignements.

[NOTRE SITE WEB](#)[PAGE CARRIÈRE](#)

DESCRIPTION DE POSTE

Sous la responsabilité du vice-président du développement des affaires, la mission principale du gestionnaire de comptes est de stimuler la croissance des revenus pour C3 Solutions.

Ainsi, que ce soit par l'entremise de stratégies de vente, de communication avec les clients et partenaires ou par un effort de positionnement et de visibilité sur le marché, le détenteur du poste se doit de susciter des opportunités d'affaires significatives pour l'organisation et de les mener

à conclusion. Il est aussi le responsable principal pour la relation d'affaires avec le client. Il s'assure d'optimiser les revenus avec le client tout en s'assurant de la pérennité de la relation avec C3 ainsi que les ressources internes.

Enfin, comme pour chaque membre de la famille C3, le rôle du membre de l'équipe de vente est également de constamment agir pour le plus grand bien de C3 et de ses clients, tout en restant passionné, agile, professionnel, honnête et en préservant le 'C3 Cool Factor'.

RESPONSABILITÉS

- Identifier et rechercher de nouvelles opportunités de vente au sein des industries et des marchés géographiques identifiés par C3.
- Identifier les prospects, effectuer des appels de vente de qualification efficaces, mener le cycle de vente pour conclure de nouvelles affaires conformément au processus de vente C3.
- Effectuer des démonstrations de produits et participer à l'amélioration continue des démonstrations.
- Visiter les clients et les clients potentiels pour évaluer leurs besoins, faire une démonstration du produit et établir une relation.
- Participer aux réponses aux appels d'offres et collaborer au processus d'appel d'offres et aux réponses à l'amélioration continue.
- Négociation de contrats avec les clients potentiels avec la collaboration du département juridique de C3.
- Collaborer avec l'équipe marketing pour développer une stratégie commune et assurer la continuité des différents efforts et activités.

COMPÉTENCES ET PERSONNALITÉ RECHERCHÉES

- Excellent en français et anglais (parlé et écrit).
- Agile avec les nouvelles technologies.
- Être structuré et orienté vers les résultats.
- Compétences exceptionnelles en communication et en gestion des relations et capacité à établir et à développer des liens avec des personnes de tous types et de toute provenance.
- Capacité à travailler dans un environnement en évolution rapide.
- Très bonne capacité à communiquer des idées complexes de manière simple et claire..

QUALIFICATIONS

- Diplôme de 1er cycle universitaire, un atout.
- Entre 4 et 8 ans d'expérience en vente de logiciel SaaS.
- Expérience significative en démonstration de produits logiciels.
- Expérience avec la gestion des ventes et des contacts via un CRM.

PARTICULARITÉS DU POSTE

- Principalement le télétravail - avec 1 journée obligatoire par semaine aux bureaux de C3.
- Voyages réguliers chez des clients potentiels.

— LANGUE DE TRAVAIL POUR LES POSTES SITUÉS EN PERMANENCE AU QUÉBEC —

La connaissance du français est requise pour les postes situés en permanence au Québec afin que le titulaire puisse communiquer au besoin avec ses collègues et les fournisseurs au Québec. Une formation en français est offerte à tout titulaire d'un poste permanent au Québec qui ne possède pas une bonne connaissance du français.

Autre exigence linguistique

L'exigence d'une autre langue (anglais) est requise pour ce poste afin de pouvoir communiquer avec les clients, partenaires et collègues qui sont majoritairement situés à l'extérieur du Québec.

ÊTES-VOUS LE NOUVEAU MEMBRE DE L'ÉQUIPE DE VENTE DE C3?

Discutons!

[POSTULER](#)



C3 Solutions

Job Description

ACCOUNT MANAGER

C3 Solutions is a dynamic and growing company offering best-of-breed web solutions in the field of logistics and supply chain.

C3's unique products allow customers to maximize the usage of their trailers, dock doors, dedicated yard staff and physical yard space. C3's customers include an impressive roster of Fortune 500 clients in manufacturing, grocery, retail, logistics and parcel post across the world.

We invite you to consult our website and our 'Career' brochure for more details on C3.

[VISIT OUR WEBSITE](#)[CAREER PAGE](#)

JOB DESCRIPTION

Reporting to the VP of Business Development, the key mission of the Account Manager is to drive revenue growth for C3 Solutions.

Whether through sales strategies, communication with customers and partners, or market positioning and visibility, the Account Manager is responsible for generating and closing significant business opportunities for the organization. He/she is also primarily responsible for the business relationship with the customer. He/she is responsible for optimizing revenues

with the customer, while ensuring the continuity of the relationship with C3, as well as internal resources.

Finally, as for each member of the C3 Family, the sales team member's role is also to consistently take actions towards the greater good of C3 and its customers, while remaining passionate, agile, professional, honest and preserving the C3 Cool Factor.

RESPONSABILITIES

- Identify and research new sales opportunities within industries and geographic markets identified by C3.
- Identify prospects, make effective qualifying sales calls, drive the sales cycle to close new business in accordance with C3 sales process.
- Conduct product demonstrations and participate in the continuous improvement of demonstrations.
- Visit customers and potential customers to assess their needs, demonstrate the product and establish a relationship.
- Participate and contribute to calls for proposals and continuous improvement responses.
- Negotiate contracts with potential customers in collaboration with C3's legal department.
- Collaborate with the marketing team to develop a common strategy and ensure continuity of various efforts and activities.

SKILLS & PERSONALITY

- Excellent in French and English (spoken and written).
- Agile with new technologies.
- Structured and results-oriented.
- Exceptional communication and relationship management skills and ability to establish and develop links with people of all types and backgrounds.
- Ability to work in a fast-paced environment.
- Excellent ability to communicate complex ideas simply and clearly.

QUALIFICATIONS

- Undergraduate degree an asset.
- Between 4 and 8 years' experience in SaaS software sales.
- Significant experience in demonstrating software products.
- Experience with CRM-based sales and contact management.

JOB PARTICULARITIES

- Mainly teleworking - with 1 compulsory day per week at C3 offices.
- Regular travel to potential customers.

LANGUAGE OF WORK FOR POSITIONS PERMANENTLY LOCATED IN QUEBEC (HEAD OFFICE POSITIONS)

Knowledge of French is required for positions permanently located in Quebec so incumbents can communicate with their colleagues and suppliers in Quebec as necessary. French-language training is offered to all incumbents in permanent positions in Quebec who do not have a good knowledge of French.

Other language requirement

Another language (english) is required for this position in order to communicate with clients, partners and colleagues, who are predominantly located outside Quebec.

ARE YOU OUR NEW C3 SALES TEAM MEMBER?

Let's talk!

[APPLY NOW](#)