



Représentant(e) du développement des ventes - Québec

Chez Fleet Complete, notre vision est de connecter tout le monde à toute chose, et ce, à tout endroit. Nous sommes l'un des principaux fournisseurs mondiaux de solutions IdO dans le domaine des véhicules commerciaux connectés et de la gestion du personnel mobile.

Notre entreprise a vécu un parcours passionnant, qui a débuté en l'an 2000 lorsque notre PDG, Tony Lourakis, a fondé Complete Innovations. Aujourd'hui, nous sommes une organisation mondiale comptant 800 employés et en pleine croissance! Notre parcours se poursuit au fil de notre évolution et de notre transformation afin de relever les défis et de répondre aux besoins de nos clients.

C'est le moment idéal pour faire partie d'une organisation œuvrant dans le domaine de l'IdO et contribuer à définir l'avenir de l'espace. Le McKinsey Center for Future Mobility prévoit que d'ici 2030, la télématique représentera une industrie de 750 milliards de dollars dans le monde. « [Après avoir été une fonctionnalité de niche pendant des décennies](#), la télématique est en train de se fondre dans le courant dominant de l'automobile », selon McKinsey. Nous avons un grand désir de croissance et une passion pour l'innovation. Nos produits contribuent à améliorer les normes de sécurité, la répartition, le suivi des flottes, la conformité réglementaire et la gestion du personnel mobile. [Apprenez-en davantage sur nous.](#)



Mandat de rôle global :

Nous acquérons actuellement de nouveaux clients dotés de flottes et élargissons notre équipe de développement des ventes commerciales directes afin de transmettre notre message à notre public cible. Votre mission, si vous l'acceptez, est d'accroître la base de clients de Fleet Complete grâce à la gestion des prospects entrants et sortants, la qualification des prospects, l'approvisionnement, et une démonstration efficace de notre produit, tout en travaillant en permanence sur votre réseau d'opportunités.

Relevant de l'autorité de la direction du développement commercial, ce poste offre une occasion passionnante de contribuer au développement de notre marque et de favoriser l'adoption de notre solution en Amérique du Nord. Vous aurez l'occasion de construire votre carrière de vendeur dans un environnement d'équipe motivé, au rythme rapide, où vous pourrez acquérir de l'expérience et être exposé à tous les niveaux de l'organisation.

Ce que nous recherchons :

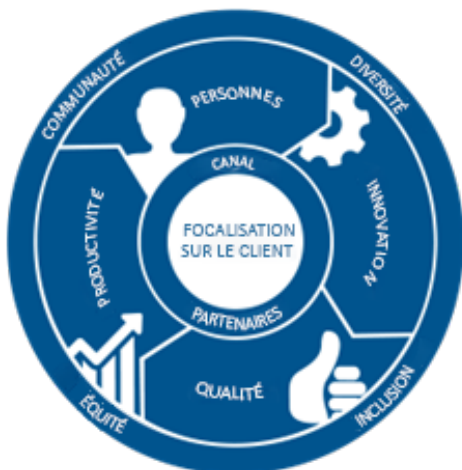
- 2 ans ou plus d'expérience dans le domaine des ventes, de l'hôtellerie ou du service à la clientèle
- À l'aise dans un environnement de travail rapide et rythmé
- Expérience préalable en télévente interentreprises (B2B) - de l'expérience avec les appels sortants est un atout
- Dynamisme, motivation et soif de réussite
- Expérience avérée de l'atteinte et du dépassement des objectifs de vente
- Un fort désir et une forte ambition de contribuer à générer des revenus pour l'entreprise
- Forte présence au téléphone avec des compétences supérieures en matière de communication et de présentation
- Solides compétences en matière d'établissement de relations
- Une attitude flexible et une capacité démontrée, ainsi qu'une volonté d'aller au-delà de la description de poste pour réussir
- Capacité à mener plusieurs tâches de front, à établir des priorités et à gérer son temps efficacement
- Esprit d'équipe
- Doit parler couramment le français
- Doit être situé(e) au Québec

Votre rôle comprendra les tâches suivantes :

- Représenter Fleet Complete de manière positive et professionnelle
- Améliorer continuellement votre connaissance des produits et de l'industrie en vous formant vous-même et en travaillant avec notre équipe chargée de la réussite des clients et d'autres départements
- Rechercher de nouvelles opportunités de vente par le biais d'appels à froid sortants et de courriels
- Travailler sur les pistes entrantes générées par les activités de marketing
- Comprendre rapidement les exigences des prospects et proposer des solutions Fleet Complete appropriées pour répondre à leurs besoins et à leurs délais
- Grâce à une gestion efficace de la filière des ventes, faire progresser les opportunités pour les convertir en clients payants
- Atteindre et dépasser les objectifs de vente fixés par la direction des ventes
- Effectuer le suivi de la documentation sur les produits, des vidéos et d'autres supports de campagnes
- Créer, maintenir et mettre à jour les rapports de Salesforce avec des informations complètes sur les opportunités, la communication avec les prospects et les détails des prochaines étapes
- Préparer et maintenir des rapports précis sur l'entonnoir pour les gestionnaires d'affaires
- Présenter des mises à jour et des rapports hebdomadaires lors de réunions individuelles avec la direction
- Toute autre tâche qui vous est confiée par la direction

Notre investissement en vous :

- Grand potentiel de rémunération (salaire fixe versé deux fois par mois + commission non plafonnée versée une fois par mois)
- Formation complète fournie
- Modèle de bureau hybride
- Vous aurez la possibilité de vous adresser à un éventail varié de personnes et de décideurs à différents niveaux de l'entreprise
- Acquérir une solide expérience dans la prospection commerciale/la télévente
- Occasion de travailler pour une entreprise chef de file sur le marché mondial



Fleet Complete est un lieu de travail respectueux, bienveillant et inclusif. Nous nous engageons à défendre l'accessibilité, la diversité, l'inclusion et le principe de l'égalité d'accès à l'emploi. Il est possible de demander des mesures d'adaptation à tout moment du processus de recrutement, à condition que le (la) candidat(e) réponde aux exigences de bonne foi pour le poste vacant. Les candidat(e)s doivent faire connaître leurs besoins lorsqu'ils (elles) sont contacté(e)s.