

Développeur (se) d'affaires – Technologia

Technologia recherche une personne axée sur l'acquisition de nouveaux clients. Dans un environnement de vente dynamique, caractérisé par un volume élevé d'activités et des cycles de vente courts, vous générez votre propre pipeline par une prospection outbound soutenue, vous qualifiez les besoins des PME et moyennes organisations, vous recommandez les solutions de formation les mieux adaptées et vous concluez les ententes.

Vous jouerez un rôle clé dans la croissance de Technologia en développant de nouvelles relations d'affaires auprès des organisations du segment mid-market. Grâce à une approche de prospection multicanale et à l'appui d'une offre diversifiée en formation et développement des compétences, vous aiderez les entreprises à répondre à leurs enjeux de développement des talents tout en contribuant directement à l'acquisition de nouveaux clients.

Profil recherché

Formation & expérience

- Trois à cinq ans d'expérience en développement des affaires B2B ou en vente sortante (services professionnels, formation, SaaS, solutions RH ou TI).
- Résultats démontrés en chasse : ouverture de nouveaux comptes, atteinte ou dépassement de quotas d'acquisition.
- Aisance marquée avec l'appel à froid et la prospection multicanale, aucune réticence à décrocher le téléphone.
- Capacité à comprendre rapidement des enjeux de développement des compétences variés et à proposer la bonne porte d'entrée dans le catalogue.
- Excellente maîtrise du français à l'oral et à l'écrit, anglais fonctionnel, un atout.
- Maîtrise d'un CRM et des outils de prospection modernes (LinkedIn Sales Navigator, Hubspot) curiosité pour les outils d'IA appliqués à la vente.

Aptitudes, connaissances et habiletés

- Ténacité, résilience et énergie : le refus fait partie du quotidien du chasseur.
- Autonomie et discipline dans la gestion d'un haut volume d'activités.
- Communication persuasive, concise et orientée client.
- Agilité pour vendre un catalogue large à des clientèles variées.

Le rôle s'exerce selon un mode hybride et peut nécessiter des déplacements occasionnels chez les clients et lors d'événements d'affaires.

Objectifs et responsabilités

Votre objectif

Votre succès reposera principalement sur votre capacité à créer un pipeline qualifié, à convertir de nouveaux comptes et à maintenir un rythme de prospection régulier. Vous serez également responsable de documenter vos activités dans le CRM, d'améliorer continuellement vos approches et de transférer des comptes bien qualifiés à l'équipe responsable de leur croissance.

Responsabilités principales

Prospection et génération de pipeline — environ 60 % du temps

- Exécuter quotidiennement des séquences de prospection multicanales : appels à froid, courriels personnalisés, messages LinkedIn et relances structurées.
- Bâtir et maintenir des listes de comptes cibles mid-market par secteur - manufacturier, services professionnels, municipal, OBNL, santé et technologies - et identifier les personnes décisionnaires en direction générale, ressources humaines, TI et opérations.
- Exploiter les leviers inbound de Technologia, notamment les webinaires gratuits, les contenus, les salons et l'infolettre, afin de convertir les marques d'intérêt en rencontres qualifiées.
- Qualifier systématiquement les occasions selon le besoin, le budget, l'échéancier, le processus décisionnel, l'admissibilité aux subventions et les exigences de la Loi sur les compétences.

Vente et conclusion — environ 30 % du temps

- Mener des rencontres de découverte et présenter les solutions de formation les mieux adaptées aux besoins des clients.
- Préparer des propositions simples et rapides : inscriptions au calendrier public, groupes privés et forfaits de départ.
- Négocier et conclure des ententes dans un cycle de vente visé de 30 à 90 jours.
- Assurer un premier suivi de livraison, repérer le potentiel d'expansion et préparer le transfert des comptes en croissance vers l'équipe des directeurs de comptes.

Rigueur commerciale — environ 10 % du temps

- Documenter toutes les activités dans le CRM et maintenir un pipeline propre ainsi que des prévisions fiables.
- Tester et améliorer continuellement les scripts, les séquences et les messages de prospection, puis partager les apprentissages avec l'équipe.

Pourquoi rejoindre Technologia?

Vous contribuerez directement à la croissance de Technologia en aidant les PME et les grandes organisations à répondre à leurs enjeux de développement des compétences. Vous pourrez vous appuyer sur un catalogue diversifié de solutions de formation et sur une équipe spécialisée, tout en vous concentrant sur ce que vous faites le mieux : créer de nouvelles relations d'affaires, ouvrir des comptes et transformer les occasions en résultats concrets.

Notre engagement en termes de diversité équité inclusion

Technologia est fier de **promouvoir l'égalité d'accès à l'emploi et s'engage à créer un lieu de travail équitable, diversifié et inclusif**. Nous agissons quotidiennement contre tous les types de discriminations à travers notre comité EDI.

Nous ne pratiquons aucune discrimination fondée sur la race, la religion, la couleur, l'identité ou l'expression du sexe, l'orientation sexuelle, l'âge, le handicap ou autres. **Tous les candidates ou les candidats sont encouragés à poser leur candidature.**

À propos de Technologia

Depuis 1996, Technologia est un partenaire de formations et de développement de compétences permettant aux dirigeants et gestionnaires d'entreprises d'améliorer leurs performances, ainsi que celles de leurs équipes grâce à une grande variété de formations centrées sur l'apprenant. Nous offrons des services conseils et d'accompagnement basés sur les objectifs d'affaires de l'entreprise.

Contact : Charlotte Vallée - charlotte.vallee@talsom.com