

Directeur.trice de compte – Technologia

Technologia recherche une personne axée sur la direction de compte. La personne titulaire du poste assume la responsabilité complète d'un portefeuille de grands comptes et de comptes: fidélisation, croissance et conquête. Elle agit comme conseillère stratégique auprès des directions RH, formation, TI et opérations de ses clients, orchestre des ententes annuelles et des programmes de développement des compétences à grande échelle, et mène une prospection outbound structurée pour ouvrir de nouveaux comptes cibles dans ses segments. Elle mobilise l'ensemble de l'offre Technologia : formations publiques et privées, parcours sur mesure, ingénierie pédagogique, cursus et centres d'excellence (IA, ventes).

Profil recherché

Formation & expérience

- Baccalauréat en administration, marketing, ressources humaines ou domaine connexe, ou expérience équivalente.
- Sept à dix ans d'expérience en vente consultative B2B de services intangibles (formation, conseil, services professionnels, technologies RH), dont une expérience démontrée en gestion de comptes majeurs.
- Feuille de route vérifiable en développement de comptes de 100 K\$ et plus et en cycles de vente longs impliquant plusieurs décideurs.
- Habitude de la prospection outbound structurée : la personne recherchée ne se limite pas à gérer l'existant, elle ouvre des portes.
- Connaissance du marché québécois de la formation continue et de son cadre (Loi 90, subventions, appels d'offres publics), un atout important.
- Excellente maîtrise du français à l'oral et à l'écrit; anglais professionnel requis pour servir certains clients pancanadiens.
- Maîtrise d'un CRM (Salesforce, HubSpot ou équivalent) et des outils de prospection (LinkedIn Sales Navigator).

Aptitudes, connaissances et habiletés

- Vente consultative et écoute stratégique : capacité à traduire des enjeux d'affaires en solutions de développement des compétences.
- Leadership d'influence sans autorité hiérarchique : mobilisation des équipes internes autour du client.
- Rigueur, sens de l'organisation et gestion simultanée de plusieurs cycles de vente.
- Curiosité pour les tendances de la formation : IA, apprentissage hybride, mesure d'impact.
- Ténacité et résilience en prospection; orientation résultats.

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

Gestion et croissance du portefeuille • environ 60 % du temps

- Gérer un portefeuille d'une vingtaine à une trentaine de comptes, en assurer la rétention, le renouvellement et la croissance.
- Élaborer et tenir à jour un plan de compte pour chaque grand compte : cartographie des parties prenantes, enjeux d'affaires, plan de développement des compétences pluriannuel, objectifs de revenus.
- Conseiller les clients sur la structuration de leurs programmes de formation : diagnostics de besoins, parcours et cursus, admissibilité à la Loi 90 et aux subventions gouvernementales.
- Piloter les cycles de vente complexes : comités de sélection, appels d'offres publics et privés, ententes-cadres et offres à commandes, en collaboration avec les équipes internes.

Prospection outbound sur comptes cibles • environ 30 % du temps

- Bâtir et exécuter un plan de prospection outbound sur une liste de comptes cibles nommés (grandes organisations publiques et privées) : appels, courriels personnalisés, séquences LinkedIn, événements et webinaires.
- Obtenir des rencontres avec les décideurs (VP RH, CIO, directions formation et talents), qualifier les occasions et construire des propositions de valeur adaptées à chaque organisation.
- Développer le positionnement de Technologia sur les priorités du marché.

Contribution stratégique • environ 10 % du temps

- Tenir le CRM (HubSpot) à jour avec rigueur : pipeline, prévisions de ventes trimestrielles, activités et étapes des cycles de vente.
- Assurer une vigie concurrentielle (firmes de formation, écoles d'organisations, plateformes e-learning) et remonter les signaux du marché aux équipes marketing et direction.

Pourquoi rejoindre Technologia?

Vous jouerez un rôle direct dans la croissance de Technologia en développant des relations durables avec des PME et de grandes organisations qui cherchent à structurer, accélérer et mesurer le développement des compétences de leurs équipes. Vous pourrez vous appuyer sur un catalogue diversifié de solutions de formation, des expertises reconnues et une équipe spécialisée, tout en vous concentrant sur ce que vous faites le mieux : bâtir une relation de confiance avec les décideurs, faire grandir un portefeuille de comptes stratégiques, ouvrir de nouvelles portes et transformer les occasions d'affaires 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