



Indigenous.Link

Canada's fastest growing Indigenous career portal, Careers.Indigenous.Link is pleased to introduce a new approach to job searching for Indigenous Job Seekers of Canada. Careers.Indigenous.Link brings simplicity, value, and functionality to the world of Canadian online job boards.

Through our partnership with Indigenous.Links Diversity Recruitment Program, we post jobs for Canada's largest corporations and government departments. With our vertical job search engine technology, Indigenous Job Seekers can search thousands of Indigenous-specific jobs in just about every industry, city, province and postal code.

Careers.Indigenous.Link offers the hottest job listings from some of the nation's top employers, and we will continue to add services and enhance functionality ensuring a more effective job search. For example, during a search, job seekers have the ability to roll over any job listing and read a brief description of the position to determine if the job is exactly what they're searching for. This practical feature allows job seekers to only research jobs relevant to their search. By including elements like this, Careers.Indigenous.Link can help reduce the time it takes to find and apply for the best, available jobs.

The team behind Indigenous.Link is dedicated to connecting Indigenous Peoples of Canada with great jobs along with the most time and cost-effective, career-advancing resources. It is our mission to develop and maintain a website where people can go to work!

Contact us to find out more about how to become a Site Sponsor.

Corporate Headquarters:

Toll Free Phone: (866) 225-9067

Toll Free Fax: (877) 825-7564

L9 P23 R4074 HWY 596 - Box 109

Keewatin, ON P0X 1C0

Job Board Posting



Careers.Indigenous.Link

Date Printed: 2024/07/01

Directeur, ventes nationales

Job ID	302757-fr_CA-1626	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=302757-fr_CA-1626	
Company	Rogers	
Location	Montreal, QC	
Date Posted	From: 2024-04-18	To: 2050-01-01
Job	Type: Full-time	Category: Telecommunications

Description

Aimeriez-vous faire valoir votre carrière en vous joignant une équipe dynamique chez Rogers Sports & Média? Nous accordons une grande importance à la créativité, à l'innovation et à la collaboration dans tout ce que nous faisons, et nous sommes à la recherche de personnes qui partagent cette vision. En rejoignant 30 millions de personnes au Canada chaque mois, vous pouvez contribuer à façonner l'avenir du sport, des nouvelles, du commerce électronique et du divertissement. Chez Rogers, nous valorisons la diversité et l'inclusion et croyons que chaque voix compte. Joignez-vous à nous aujourd'hui et faites partie d'une équipe qui redéfinit l'avenir des médias.

Rogers est à la recherche d'un directeur, ventes nationales, pour diriger l'équipe de Montréal. La personne occupant ce poste de leader agira à titre de membre clé de notre équipe et aura la responsabilité de stimuler et de superviser les ventes dans la région.

Ce que vous ferez:

- Assumer la responsabilité d'atteindre les revenus et les objectifs de la plateforme du secteur Nouvelles et divertissement, dont le service TotalTV, la diffusion, le numérique, la publicité, l'extérieure et la télévision;
- Collaborer avec toutes les parties prenantes internes afin de produire des prévisions, des plans de redressement et des stratégies pour atteindre les objectifs;
- Diriger les discussions avec les agences, appuyer les renouvellements et tisser des liens solides avec les responsables des transactions et les principaux influenceurs du marché;
- Montré, veiller à la gestion, au respect et à la conclusion d'ententes de grand volume avec nos agences partenaires;
- Assumer la responsabilité d'atteindre et de dépasser les cibles de revenus de la région en mobilisant et en motivant les gestionnaires de compte, les vendeurs et les chefs de marché;
- Collaborer avec d'autres directeurs, l'équipe locale et nationale sur les stratégies de vente régionales et sur le marché;
- Comprendre le portrait de la concurrence dans la région; fournir des informations utiles, des renseignements sur la veille concurrentielle et une analyse de la concurrence;
- laborer et mettre en œuvre des plans pour les comptes importants (liens

avec la clientèle, le mappage des relations et l'alignement de leurs objectifs). Tirer parti des solutions client et des solutions multiplateformes pour accroître la part de marché; Offrir du soutien & la vice-présidente, Ventes nationales. Communiquer directement avec le ou la clientèle et établir des relations stratégiques avec les équipes de Rogers; Affaires; Montrer; Représenter Rogers; Sports; M&D au niveau régional et participer activement aux conseils régionaux et à la planification stratégique. Mettre en œuvre la stratégie de vente consultative et #171; #160; axée sur la marque; #187;, c.-d. passer de multiples plateformes pour répondre aux besoins de consommation de la clientèle et atteindre les objectifs de croissance des revenus de Rogers. Déterminer les occasions à long terme et la feuille de route des ventes pour en tirer le maximum. Donner aux abonnés #183; #183; es potentielles de la plateforme les moyens de prendre des décisions appropriées. Atteindre les ICP établis, y compris les mesures de rendement financier, la satisfaction de la clientèle (cote NPS) et les objectifs liés aux membres de l'équipe. Favoriser l'adoption d'outils, de formation et de produits #233; volués dans toutes les marques et plateformes de Rogers; Sports; M&D. Utiliser Salesforce; CRM pour améliorer la communication et la collaboration. Améliorer la formation clé sur la gestion de compte pour une croissance ciblée et disciplinée des comptes gr&ce; Salesforce, LinkedIn et Anaplan. Négocier la formation pour optimiser les revenus et les résultats. Utiliser les rapports de planification des revenus pour mieux comprendre nos chiffres et notre rythme. Faire appel à l'équipe Renseignements stratégiques pour des propositions et un service à la clientèle plus intelligents. Favoriser un environnement de travail collaboratif pour les responsables des plateformes et leurs subordonnés; es directes. Gérer les budgets et les coûts du marché; Ce que vous apporterez; Solides aptitudes en leadership, volonté; de réussir et sens aigu de l'initiative et de la diplomatie; Perspective d'affaires stratégique et capacité de comprendre les besoins de l'entreprise dans son ensemble et la façon d'atteindre le but ultime; Excellentes compétences en communication (tant écrite qu'orale), notamment en ce qui a trait aux relations interpersonnelles et aux présentations; Aptitudes supérieures en gestion des ventes, principalement au sein de grandes entreprises de diffusion; capacité; & à prospérer dans un environnement

matriciel et capable de gérer simultanément plusieurs lignes de revenus. Capacité de travailler efficacement sous pression dans un environnement dynamique. Excellent entremetteur et capable de travailler efficacement avec tous les niveaux de l'entreprise, de la direction aux membres de l'équipe, en passant par la clientèle et les partenaires externes. Capacité de prendre des décisions rapidement et efficacement.

Horaires : Full time
Quart de travail : Jour
Durée du contrat : Ne s'applique pas (poste régulier)
Lieu de travail : 800, Gauchetière O, Bureau 4000-Place Bonaventure - Montréal(182), Montréal, QC
Détails de placement : jusqu'à 10%;
Catégorie : ventes
Identifiant de requête : 302757

Chez Rogers, nous croyons que la diversité, une entreprise solide est une main-d'œuvre diversifiée et inclusive sont essentielles pour que tout le monde se sente à sa place. Nous y parvenons en favorisant la diversité, en créant les meilleures perspectives et en nous efforçant de créer des environnements où toutes les personnes peuvent contribuer au travail. Toutes les candidatures reçues seront prises en compte. Nous reconnaissons la valeur, pour notre entreprise, de la création d'un milieu de travail offrant à chaque membre de l'équipe les outils nécessaires pour atteindre son plein potentiel, et ce, en misant sur l'élimination des obstacles afin de donner des chances à tout le monde. Pendant tout le processus de recrutement, nous communiquons avec les personnes ayant un handicap pour nous assurer qu'elles ont tout ce dont elles ont besoin pour donner le meilleur d'elles-mêmes. Veuillez communiquer avec nos responsables du recrutement et nos gestionnaires d'embauche pour discuter de la manière dont nous pouvons vous aider à obtenir les meilleurs résultats. Vous comptez pour nous! Pour toute question, consultez la https://performancemanager4.successfactors.com/doc/custom/RCI/Recruitment_Process-FAQ-FR.pdf FAQ sur le processus de recrutement.

Dans le cadre du processus d'embauche, les personnes retenues devront consentir à la vérification de leurs antécédents. Notes d'affichage : Rogers Sports & Média | Canada (CA) | QC | Montréal

For more information, visit Rogers for Director, Sales National