



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: 2024/07/27

'un·e gestionnaire de compte numérique

Job ID	302878-fr_CA-4134	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=302878-fr_CA-4134	
Company	Rogers	
Location	Montreal, QC	
Date Posted	From: 2024-07-24	To: 2050-01-01
Job	Type: Full-time	Category: Telecommunications

Description

<p> </p><p>Notre équipe innovante en pleine croissance est déterminée à connecter les Canadiennes et Canadiens grâce à des partenariats uniques, à notre réseau de classe mondiale et à un contenu que les gens d’ici adorent. L’équipe des services d’entreprise est à la recherche de personnes dévouées qui ont vraiment à c'ur d’avoir une incidence positive sur notre clientèle et les communautés où nous vivons et travaillons. Diverses unités fonctionnelles vous attendent avec un travail stimulant et significatif, notamment les Communications, les Ressources humaines, les Affaires juridiques, les Affaires d’entreprise, la Chaîne d’approvisionnement, les Finances et les Services immobiliers. Si vous envisagez de passer à la prochaine étape de votre carrière, nous avons d’excellentes possibilités pour vous. Venez bâtir une carrière enrichissante chez Rogers tout en étant la force motrice de notre réussite!</p><p> </p><p>Nous sommes à la recherche d’un·e gestionnaire de compte numérique qui se joindra à notre équipe gagnante, où il ou elle aura la chance d’innover, de grandir et d’accomplir un travail qui compte réellement. La personne retenue excellera dans un environnement dynamique et permettra de générer des revenus supplémentaires pour l’ensemble des marques de Rogers Média.</p><p>
 Ce que vous ferez :<p>Atteindre les cibles de revenus établies par la direction des Ventes.Miser sur une approche inclusive et collaborative pour répondre aux besoins de la clientèle et atteindre les cibles de revenus.Géner et déployer les stratégies médiatiques et de vente afin de maximiser l’atteinte des objectifs de vente.Développer, entretenir et renforcer des relations avec les principales agences responsables de l’achat de médiatiques et de la planification de leur utilisation; compréhension approfondie des besoins d’affaires de la clientèle.Créer et maximiser des occasions de générer des revenus sur une base continue.Cibler et fournir des occasions de vente incitative dans le cadre des campagnes actuelles et à venir sur toutes les plateformes de médiatiques.Mettre à jour et maintenir quotidiennement toutes les activités des comptes, préparer des rapports d’état hebdomadaires et prévoir les activités de vente.Collaborer avec les équipes internes pour déployer des solutions créatives et des programmes de vente intégrés pour la clientèle.Prospecter et développer activement de nouvelles occasions d’affaires en bâtissant et en entretenant de solides relations avec la clientèle et les agencesPréparer et effectuer des présentations et des propositions de haute qualité adaptées aux besoins de chaque clientèle.Tenir des événements pour la clientèle (au besoin) afin de renforcer les liens et de rechercher de nouvelles occasions d’affaires.Participer aux événements de l’industrie.<p>
Ce que vous apporterez :<p>De 3 à 5 années d’expérience en médiatiques numériques (nécessaire).Connaissance approfondie du secteur de la vente médiatique.Capacité à mener plusieurs tâches de front dans un environnement

