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: 2024/04/30

Chef, Stratégie de rétention de la clientèle, Services résidentiels

Job ID	**279505-fr_CA-9116**	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=279505-fr_CA-9116	
Company	Rogers	
Location	Toronto, ON	
Date Posted	From: 2022-12-02	To: 2050-01-01
Job	Type: Full-time	Category: Telecommunications

Description

<p>Notre équipe Maison connectée est fière d’offrir à notre clientèle une technologie simple et sans faille qui s’agence à tous les styles de vie. Notre réseau de fibre optique répond aux besoins de millions de personnes et leur offre des services Internet haute vitesse, de télévision et de domotique afin d’aider les Canadiennes et les Canadiens à garder le contact avec les gens et les choses qui comptent le plus. Nous savons que notre clientèle s’attend à ce que nous lui fournissions une connectivité sur laquelle elle peut compter. C’est pourquoi nous nous engageons à offrir le réseau le plus rapide et le plus fiable dans les régions que nous desservons. </p><p> </p><p>Nous voulons élargir notre équipe Maison connectée. À cette fin, nous sommes à la recherche de personnes dynamiques et novatrices pour notre équipe qui favorisent la collaboration et l’utilisation du numérique, et qui s’efforcent d’avoir une influence positive dans tout ce qu’elles font. Venez jouer un rôle de premier plan pour bâtir l’avenir de l’innovation au Canada. </p><p> </p><p>Créons vos possibilités chez Rogers.</p><p> </p><p>Vous aimeriez relever ce défi tout en ayant du plaisir Si c’est le cas, jetez un coup d’œil à l’occasion suivante :</p><p> </p><p>Relevant du chef principal ou de la chef principale, Stratégie de rétention de la clientèle, le ou la chef, Stratégie de conservation de la clientèle, Services résidentiels travaille avec une équipe de spécialistes afin de cerner les principales sources de mécontentement de la clientèle, ainsi que d’élaborer des stratégies et des programmes visant à réduire le taux de désabonnement des principaux produits résidentiels (Internet, Télé et divertissement, Téléphonie résidentielle et Système de domotique). Le ou la titulaire contribue à l’accumulation des données dont nous avons besoin pour prendre des décisions, afin de permettre la manipulation de l’information dans le but de cerner les segments de clientèle clés et les facteurs de désabonnement, de même que pour mener des programmes proactifs et réactifs qui s’attaquent à ces facteurs.</p><p>Pour favoriser la rétention de la clientèle à l’échelle de Rogers, nous cherchons une personne qui peut nous aider à continuer de créer des ensembles de données qui seront utilisés pour découvrir de nouvelles occasions et prendre des décisions; prendre en charge et gérer un éventail de programmes de réduction du taux de désabonnement; influencer les partenaires importants et collaborer avec eux pour atteindre les objectifs clés en matière de conservation de la clientèle et de revenus.</p><p>Nous sommes à la recherche d’une personne motivée à la pensée novatrice qui n’a pas peur de remettre en question les idées reçues, qui est passionnée par la production et l’utilisation de données pour atteindre les résultats visés,

qui s’intéresse vivement au public consommateur et le comprend bien, et qui a de l’expérience en matière de collaboration dans le cadre d’une équipe interfonctionnelle.</p><p> </p><p><u>Ce que vous ferez :</u></p>
<p>Définir les exigences en matière de données de l’équipe et y répondre pour cerner de nouvelles occasions de rétention de la clientèle, les risques et les tactiques à appliquer.</p>
<p>Déterminer le cadre de travail des segments de clientèle clés et mettre au jour les facteurs et les causes fondamentales du désabonnement pour les divers segments.</p>
<p>Collaborer étroitement avec de nombreuses équipes interfonctionnelles (Service à la clientèle, Rétention, Canaux de vente, Marketing, Réseau, TI et Facilitation, Canaux), notamment avec leurs membres qui ont comme mandat de mettre en place des campagnes et des programmes proactifs de rétention, pour aider à en maximiser les retombées.</p>
<p>Mener des programmes à court, à moyen et à long terme en tirant parti des données, de la technologie et des processus pour remédier aux causes fondamentales du désabonnement, en favoriser la réduction et stimuler la valeur globale de la clientèle durant son cycle de vie.</p>
<p>Favoriser l’excellence sur le plan de l’exécution au moment de réagir aux pressions de la concurrence en fonction des principales leçons apprises et passer à l’action rapidement pour éviter le désabonnement.</p>
<p>Faire progresser les programmes stratégiques clés en collaboration avec l’équipe interfonctionnelle et plaider la cause de l’expérience client et de la valeur globale de la clientèle durant son cycle de vie.</p>
<p>Proposer et recommander de nouvelles stratégies à la haute direction.</p>
<p> </p><p> <u>Ce que vous apporterez :</u></p>
<p>Expérience en marketing, ainsi qu’en gestion, en rétention et en fidélisation de la clientèle (leadership éclairé et exécution)</p>
<p>Solides compétences en programmation systématique (SAS ou langage semblable) et capacité d’utiliser des données pour découvrir de nouvelles idées et occasions</p>
<p>Expérience de la segmentation de la clientèle, solides compétences analytiques et passion pour les décisions fondées sur les données</p>
<p>Capacité de vivre avec l’ambiguïté et de transformer des demandes générales en tâches précises</p>
<p>Sens aigu des affaires et des finances, et grande capacité d’analyse</p>
<p>Esprit d’équipe éprouvé et capacité assurée d’afficher un rendement élevé au sein d’une équipe interfonctionnelle</p>
<p>Passion pour les services résidentiels ou les télécommunications et expérience dans le domaine, un atout</p>
<p><span

style="color:black">Aptitudes exceptionnelles à communiquer (de vive voix et par écrit), notamment pour les présentations et la promotion de l’efficacité interfonctionnelle; capacité d’avoir un discours convaincant pour faire progresser les programmes</p>
<p>Motivation et capacité de travailler de façon indépendante dans un environnement de travail dynamique en constante évolution</p>
<p>Solides compétences en gestion de projets et des priorités; souci du détail</p>
<p>Diplôme universitaire en administration des affaires (en commerce ou MBA par exemple), en marketing ou en gestion de la clientèle, un atout</p>
<p> </p><p></p><p>Horaire : Full time
Quart de travail : Jour
Durée du contrat : No Selection
Lieu de travail : 333 Bloor Street East (012), Toronto, ON
Déplacement : jusqu'à 10 %
Catégorie d’affichage/fonction : Marketing & Communications marketing
Identifiant de réquisition: 279505</p><p>
Ensemble, on se donne plus de possibilités, et ces six valeurs partagées orientent et définissent notre travail:</p><p> </p><p>Nos employés sont au cœur de notre réussite.
Nos clients passent toujours en premier. Ils motivent tout ce que nous faisons.
Nous faisons ce qui est juste, jour après jour.
Les nouvelles idées propulsent notre entreprise.
Nous formons une seule grande équipe travaillant avec une vision commune.
Nous redonnons à la communauté et protégeons l’environnement.</p><p> </p><p>Nous puisons notre force dans nos différences. Rogers est fermement engagée à promouvoir la diversité et l’inclusion. Toutes les candidatures reçues seront prises en compte. Rogers souhaite offrir à ses employés un environnement de travail où ils trouveront les outils nécessaires à leur plein épanouissement. Nous valorisons la diversité, qui amène un flot d’idées et d’opinions perspicaces et novatrices. Tout au long du processus de recrutement, nous dialoguons avec nos candidats atteints d’un handicap physique pour nous assurer qu’ils puissent donner le meilleur d’eux-mêmes. Veuillez communiquer avec nos recruteurs et avec nos gestionnaires de l’embauche pour discuter des améliorations qui vous permettront de donner le meilleur de vous-même. Vous êtes important pour nous! Veuillez consulter la FAQ de Rogers si vous avez des questions.</p><p>
Posting Notes: Ventes et Marketing || Canada (CA) || ON || Toronto</p><p> </p>

For more information, visit Rogers for Chef, Stratégie de rétention de la clientèle, Services résidentiels