



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: 2024/05/03

Chef principal ou principale, Stratégie de rétention de la clientèle, Services résidentiels

Job ID	279889-fr_CA-1748	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=279889-fr_CA-1748	
Company	Rogers	
Location	Toronto, ON	
Date Posted	From: 2022-12-02	To: 2050-01-01
Job	Type: Full-time	Category: Telecommunications

Description

Notre équipe Maison connectée est fière d'offrir notre clientèle une technologie simple et sans faille qui s'agence 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.

Nous voulons élargir notre équipe Maison connectée. 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 le tir d'avenir de l'innovation au Canada.

Créons vos possibilités chez Rogers. Vous aimeriez relever ce défi tout en ayant du plaisir? Si c'est le cas, jetez un coup d'œil à l'occasion suivante.

Relevant du directeur ou de la directrice, Stratégie de rétention de la clientèle, Services résidentiels, le chef principal ou la chef principale, Stratégie de rétention de la clientèle, Services résidentiels dirige une équipe de spécialistes responsables d'élaborer des stratégies et de programmes visant à réduire le taux de désabonnement des principaux produits résidentiels (Internet, Télévision et divertissement, Téléphonie résidentielle et Système de domotique). Les tâches que ce mandat implique comprennent:

- cerner les principaux segments de clientèle et facteurs de désabonnement;
- élaborer des programmes proactifs et actifs (court, moyen et long terme) pour réduire ces facteurs; pour chaque segment, définir les occasions d'accroître la rétention de la clientèle tout en maintenant le cap sur la croissance des revenus; collaborer avec les partenaires clés pour atteindre les objectifs d'affaires.

Pour favoriser la rétention de la clientèle et l'échelle de l'entreprise, nous cherchons une personne qui est en mesure de prendre en charge et de gérer un éventail de programmes de réduction du taux de désabonnement, d'influencer d'autres équipes et responsables fonctionnels pour favoriser l'atteinte de l'objectif global et continuer d'améliorer l'utilisation des services fondés sur les données.

Nous sommes à la recherche d'une personne motivée et énergique qui n'a pas peur de remettre en question les idées reçues, qui est passionnée et capable de motiver une équipe et de veiller à son perfectionnement.

pour atteindre les résultats visés, qui s'intègre vivement au public consommateur et le comprend bien, et qui a de l'expérience en matière de supervision d'activités quipes interfonctionnelles ainsi que de collaboration avec celles-ci.

Ce que vous ferez :

- Attirer et mobiliser des spécialistes et veiller à leur perfectionnement pour constituer une équipe performante.
- Travailler en étroite collaboration avec de nombreuses équipes interfonctionnelles, comme Service à la clientèle, Relation, Canaux de vente, Marketing, Réseau et TI, afin de favoriser le renforcement des capacités, l'évolution des outils, etc.
- Déterminer et faire évoluer le cadre de travail des segments de clientèle et mettre au jour les facteurs et les causes fondamentales du désabonnement pour les divers segments.
- Laborer des programmes court, moyen et 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.
- Faire évoluer le cadre de travail pour répondre aux pressions de la concurrence en fonction des principales leçons apprises et passer à l'action rapidement pour désabonnement.
- Soutenir et diriger l'équipe pour qu'elle tire parti des données dans le but de cerner de nouvelles occasions de rétention de la clientèle, les risques et les tactiques à appliquer.
- Collaborer avec les membres de l'équipe responsables de la mise en place des programmes et des campagnes de rétention de la clientèle pour en orienter les retombées et les optimiser.
- Faire progresser les programmes stratégiques avec l'aide de l'équipe interfonctionnelle et plaider la cause de l'expérience client et de la valeur globale de la clientèle durant son cycle de vie.
- Proposer et recommander de nouvelles stratégies ; la haute direction.

Ce que vous apporterez :

- Expérience en marketing, ainsi qu'en gestion, en rétention et en fidélisation de la clientèle (leadership clair ; et exécution)
- Esprit d'équipe et capacités assurées d'afficher un rendement élevé ; au sein d'équipes interfonctionnelles ainsi que de les diriger
- Passion pour la segmentation de la clientèle et les décisions fondées sur les données, forte capacité d'analyse ou d'enquête
- Passion pour les services essentiels ou les communications et expérience dans le domaine, un atout

Aptitudes exceptionnelles ; communiquer (de vive voix et par écrit), notamment pour les présentations et la promotion de l'efficacité ; interfonctionnelle ; capacités ; avoir un discours convaincant pour faire progresser les programmes ; Motivation et capacités ; de travailler de façon indépendante ; Capacités ; exceller dans un environnement de travail dynamique en constante évolution ; Solides compétences en gestion des priorités et des projets ; Souci du détail ; Diplôme universitaire en administration des affaires (en commerce ou MBA par exemple), en marketing ou en gestion de la clientèle, un atout ; Quart de travail : Jour ; Durée du contrat : No Selection ; Lieu de travail : 333 Bloor Street East (824), Toronto, ON ; placement : jusqu'à ; Catégorisation : Marketing & Communications ; Identifiant de requête : 279889 ; Ensemble, on se donne plus de possibilités, et ces six valeurs partagent ; orientent et finissent notre travail ; 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 ; la communauté ; et protégeons l'environnement. Nous puisons notre force dans nos différences. Rogers est fermement engagé ; promouvoir la diversité ; et l'inclusion. Toutes les candidatures reçues seront prises en compte. Rogers souhaite offrir ; ses employés un environnement de travail où ; ils trouveront les outils nécessaires ; 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 http://performancemanager4.successfactors.com/RCI/Rogers_Recrutement_FAQ.pdf ; FAQ de Rogers ; si vous avez des questions. Posting Notes : ; Ventes et Marketing || Canada (CA) || ON || Toronto ;

For more information, visit Rogers for Chief principal ou principale, Stratégie de relation de la clientèle, Services clientiels