

Gestionnaire de compte

Description

Votre Mission Offrir une approche de vente consultative à nos clients et réaliser des ventes additionnelles et croisées pour les aider à atteindre leurs objectifs commerciaux. Vous avez la capacité d'analyser en profondeur des logiciels complexes et vous prospérez en visant des objectifs ambitieux. Votre Quotidien- Établir et entretenir des relations avec de nouveaux clients et les clients actuels, en comprenant leur stratégie de croissance pour augmenter les revenus et atteindre leurs objectifs.- Atteindre et surpasser les objectifs de vente en identifiant les opportunités de croissance, en négociant des ventes additionnelles, des ventes croisées, et des renouvellements de contrats avec les clients.- Collaborer étroitement avec nos spécialistes de la formation et de l'implémentation pour assurer une transition en temps opportun et réussie de l'onboarding à l'adoption de notre solution.- Servir de point de contact pour les clients dans votre segment attribué et aider à résoudre les défis que vos clients pourraient rencontrer.- Effectuer des revues commerciales trimestrielles et annuelles avec les clients pour comprendre leur utilisation et atteindre les objectifs de croissance des clients.- Suivre un processus de gestion de compte et enregistrer toutes les activités dans notre CRM (Salesforce).- Garder vos connaissances du logiciel TrackTik à jour en exploitant les ressources internes et l'autoformation, afin que vous puissiez présenter efficacement les fonctionnalités et les mises à jour aux clients via des plateformes en ligne et lors de visites occasionnelles sur site. Vos Compétences & Expérience- Plus de 3 ans d'expérience en tant que gestionnaire de comptes et/ou dans un rôle de développement commercial.- Un historique de dépassement des objectifs de vente dans un environnement B2B.- Dédié au succès des clients et passionné par le dépassement des attentes des clients.- À l'aise avec l'apprentissage et l'utilisation de logiciels complexes et capable de les présenter à des clients non techniques ; l'expérience des SaaS est un atout.- Une expérience avérée dans la formation des utilisateurs finaux sur des logiciels et technologies est un atout.- Maîtrise du français et de l'anglais exigée.

-----Your Mission Provide a consultative sales approach to our clients and help perform up-sells and cross-sells to help them achieve their business objectives. You have the ability to deep dive into complex software and you thrive on ambitious targets. Your Day-to-Day- Establish and maintain relationships with new and current clients and understand their growth strategy to increase revenues and reach their objectives.- Achieve and surpass sales targets by identifying growth opportunities, negotiating up-sell, cross-sell, and contract renewals with clients. Work closely with our Training and implementation Specialists to ensure a timely and successful transition from onboarding to the adoption of our solution.- Operate as the point of contact for clients in your assigned segment and help resolve challenges that your clients might be facing.- Perform quarterly and yearly business reviews with clients to understand their usage and attain client growth objectives.- Follow an account management process and record all activities in our CRM (Salesforce).- Keep your knowledge of the TrackTik software up-to-date by leveraging internal resources and self-learning so that you can effectively present features and updates to clients via online platforms and occasional on-site visits. Your Skills & Experience- 3+ years experience as an account manager and/or in a business development role.- A track record of surpassing sales targets in a B2B environment.- Dedicated to client success and a passion for exceeding client expectations.- Comfortable learning and using complex software and presenting them to non-technical clients; SaaS experience is an asset.- Proven experience training end-users on software and technology is an asset.- Fluent in English; French and other languages are a strong asset. Please

Hiring organization

Trackforce Valiant + TrackTik

Job Location

Quebec

Base Salary

\$ 55000 - \$ 120000

Date posted

May 13, 2024

[Apply Now](#)

mention the word ****EFFECTIVE**** and tag `RMzQuODYuMTYzLjE1Mg==` when applying to show you read the job post completely (`#RMzQuODYuMTYzLjE1Mg==`). This is a beta feature to avoid spam applicants. Companies can search these words to find applicants that read this and see they're human.

Contacts

Job listing via RemoteOK.com