



Offre d'emploi

Titre : Directeur, ventes et développement des affaires – Observation de la Terre

Lieu : Montréal, Québec

Description de l'entreprise :

Reconnue pour son leadership dans le domaine de la géomatique, Effigis offre depuis 1991 des solutions géospatiales novatrices, services en observation de la Terre, relevés d'infrastructures, surveillance des réseaux de télécommunication, et études géologiques. Nous proposons à nos clients un guichet unique pour tous leurs besoins en géoinformation partout dans le monde et dont l'efficacité opérationnelle repose sur l'analyse de données géospatiales.

L'entreprise sert de nombreux marchés, notamment les télécommunications, l'énergie, l'aérospatiale, les mines, le pétrole et le gaz, l'ingénierie, la foresterie et l'agriculture. Elle compte sur une vaste sélection d'outils de collecte de données géospatiales pour fournir des services allant de l'analyse d'images satellite jusqu'au développement de solutions sur mesure qui répondent à des besoins de cartographie, de suivi, et de gestion d'actifs.

Nous sommes aussi un employeur de choix et nous misons sur le développement et le bien-être de nos employés. Derrière l'entreprise se trouve une équipe multidisciplinaire de plus de 170 professionnels et techniciens chevronnés et leur talent et passion sont la clé de notre succès.

Description du poste et responsabilités :

Le département d'Observation de la Terre (OT), qui a pour mission d'être un leader canadien reconnu à travers le monde dans l'exploitation des données d'observation de la Terre pour produire de l'information géospatiale qui répond à des besoins opérationnels, est à la recherche d'une personne dynamique pour combler le poste de Directeur, ventes et développement des affaires (DA). Vous relèverez directement du Vice-Président (VP) du département OT et serez responsable de générer une proportion importante des ventes du département.

Vos responsabilités :

- Planifie, organise, dirige, contrôle et évalue les activités de développement des marchés et des services offerts
- Développe les stratégies et prend les actions requises pour assurer la mise en œuvre du plan stratégique annuel du département
- Analyse les besoins des clients et encadre la préparation des offres et des soumissions, incluant les négociations avec les clients
- Assure la satisfaction du client et du service après-ventes
- Dirige le Bureau des ventes d'image satellite et son personnel
- En collaboration avec le VP OT, oriente et coordonne les activités de marketing du département, incluant la sélection et participation à divers congrès
- Entretien les relations avec les fournisseurs d'images satellite et mène les négociations des ententes de revendeur d'images satellite
- Travaille en étroite collaboration avec le VP OT dans la planification à court, moyen et long terme des activités de vente et de DA du département, incluant les budgets
- Évalue l'atteinte des objectifs de ses employés ainsi que leur performance
- Coordonne les processus des activités de vente et de DA dans SAP (opportunité, offres, etc.)
- Assure la veille technologique pour le département et oriente le développement de nouvelles offres technologiques (« roadmap »)
- Assure le respect des normes du système d'organisation de l'entreprise ISO 9001

Expérience professionnelle :

Plus de cinq années d'expérience en vente et en développement des affaires, préférablement dans les marchés desservis par le département de l'Observation de la Terre, tel que l'énergie, les mines, le pétrole et le gaz, l'ingénierie, la foresterie et l'agriculture ou la géomatique et la télédétection.

Profil académique :

- Baccalauréat en administration, géomatique ou domaine connexe
- Formation en ventes et développement des affaires, un atout

Vous serez le candidat idéal si vous :

- maîtrisez les langues française et anglaise, orale et écrite ;
- avez la capacité de développer des stratégies de ventes et un plan de développement des affaires ;
- avez une capacité rapide d'apprentissage et aimez travailler en équipe ;
- êtes en mesure de gérer efficacement plusieurs priorités ;
- avez une personnalité très dynamique;
- possédez un réseau de contacts bien développé dans les marchés des mines, de l'énergie, des ressources naturelles ainsi que les différents paliers de gouvernement au Canada (fédéral, provincial, ou municipal);

Exigence particulière : Être apte à vous déplacer à l'échelle régionale, nationale et internationale, au besoin.

Effigis offre à ses employés permanents une gamme d'avantages :

- Conciliation travail-famille notamment des horaires flexibles
- Assurances collectives (assurance-vie, salaire, santé et dentaire)
- Formation et développement professionnel
- Programme « santé » avec remboursement partiel d'activités physiques
- Congés rémunérés à la période des Fêtes
- Bar à café, panier de fruits
- Remboursement partiel de la carte Opus et accès facile aux transports en commun
- Stationnement de vélo et douche sur place
- À proximité sur le site : centre de conditionnement physique, terrains de sport, restaurants, épicerie et plusieurs autres services
- Équipe dynamique et professionnelle

Salaire et compensation: à discuter selon l'expérience

Type de poste : Temps plein, permanent

Postuler par courriel : gr_emploi@effigis.com

Nous remercions tous les candidats de leur intérêt. Seules les personnes dont la candidature sera retenue seront contactées.

L'utilisation du seul genre masculin dans ce document ne vise qu'à alléger le texte et se fait sans discrimination.