



Fondé en 1937, Marquis est le plus grand fabricant de livres au Canada, offrant les meilleures solutions à des milliers de propriétaires de contenu au Canada, aux États-Unis et en Europe. Notre équipe compte près de 600 employés répartis dans sept sites au Canada : Montmagny, Québec, Louiseville, Sherbrooke, Montréal et Toronto.

COORDONNATEUR AUX VENTES

Le Coordonnateur aux ventes est responsable d'atteindre ses prévisions de ventes annuelles et de maximiser les revenus provenant des clients qui lui sont assignés. Cette personne aura comme responsabilité de gérer, maintenir et développer les relations avec les clients éditeurs existants et augmentera leur fidélisation. Le Coordonnateur aux ventes travaillera sur plusieurs marchés de l'édition et développera son expertise sectorielle dans les comptes qui lui seront attribués. Cette personne travaillera en étroite collaboration avec la Direction des Ventes afin d'exécuter les plans de ventes go-to-market pour vendre les produits/solutions Marquis qui répondent aux exigences des clients. Les principales responsabilités en matière de vente comprennent la présentation des capacités de Marquis aux contacts de l'éditeur, la génération de soumission et la réservation de travaux, le suivi pour les clients et la clarification des détails des commandes.

Lieu de travail : Sherbrooke, Montréal, Louiseville, Montmagny, Québec, Toronto ou dans le confort de votre chez-soi.

CE QUE MARQUIS VOUS OFFRE :

- Travail en mode télétravail, en personne dans l'un de nos sites ou hybride à votre choix;
- Conciliation travail-famille, flexibilité d'horaire et congés mobiles;
- Allocations pour activités physiques et aménagement du bureau à domicile;
- Assurances collectives, régime de retraite et programme d'aide aux employés;
- Allocation pour déménagement.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS :

- Appuyer la direction des ventes dans la préparation des plans annuels de prévision des ventes et rendre compte du rendement;
- Soutenir la direction des ventes dans la croissance des affaires de Marquis au sein des comptes assignés;
- Fournir les objectifs et les prévisions de revenus pour les comptes assignés;
- Gagner et développer la confiance des clients pour communiquer la vision commerciale et la proposition de valeur de Marquis;
- Développer une bonne compréhension des comptes assignés et des marchés d'éditions cibles;
- Assurer la direction, l'exécution et le suivi des projets;
- Établir une collaboration avec les clients, afin de leur proposer des produits/services qui répondent à leurs besoins;

- Travailler avec la direction des ventes pour élaborer des propositions basées sur les exigences commerciales des clients;
- Établir des relations durables avec les clients;
- Documenter, gérer et maintenir tous les contrats de vente et les informations de compte connexe ;
- Représenter et communiquer la proposition de valeur de Marquis aux comptes assignés.

COMPÉTENCES RECHERCHÉES :

- Excellent sens de l'organisation avec un grand souci du détail;
- Capacité d'atteindre et de dépasser constamment les objectifs de vente;
- Connaissance de l'industrie et des marchés assignés (un atout);
- Capacité à comprendre et à communiquer les besoins commerciaux du client, afin de proposer des solutions qui y répondent;
- Compétences en établissement de relations;
- Compréhension développée et exécution d'un processus de vente structuré;
- Maîtrise de l'utilisation des bases de données de fabrication et de tous les produits de la suite Office, notamment : Word, Excel, PowerPoint et Outlook;
- Excellentes aptitudes orales et écrites : bilinguisme (anglais et français).

Ce poste de coordonnateur aux ventes vous intéresse?

Fais-nous parvenir ta candidature à l'adresse suivante candidature@marquislivre.com ou communique directement avec **Camille Trudel-Vermette** au **819-228-0607**.

Dans le présent document, le masculin est utilisé dans le seul but d'alléger le texte.