

Vous avez envie de faire partie de quelque chose de plus grand? Désignée parmi les sociétés les mieux gérées au Canada, Mega Groupe sait apprécier le talent et les compétences de ses employés et veut favoriser un environnement ouvert, coopératif et flexible dans lequel les employés peuvent s'épanouir. Fière entreprise canadienne, nous sommes toujours à la recherche de membres d'équipe brillants, enthousiastes et passionnés qui représentent les communautés que nous servons. Joignez-vous à notre équipe dès aujourd'hui et soyez fiers d'aider nos voisins à faire prospérer leur entreprise.

Contribuez à l'impact de notre équipe des ventes et services au détail en tant que **gestionnaire des relations avec les membres, Québec et Atlantique, en télétravail.**

**Ce que vous ferez :**

- Élaborer et atteindre les objectifs annuels régionaux en fonction des occasions de marché et des objectifs annuels de l'entreprise.
- Comprendre les besoins et les objectifs d'affaires des membres afin de présenter efficacement les services de BBG et de Mega comme une solution clé pour accélérer leur croissance.
- Collaborer avec les équipes internes interfonctionnelles ainsi qu'avec notre partenaire de l'industrie numérique afin d'identifier, de qualifier, de conclure l'entente et d'intégrer de nouveaux membres BBG, tout en les orientant vers les services de Mega et les solutions numériques les mieux adaptées à leurs objectifs d'affaires et à leur croissance.
- Établir, développer et maintenir de solides relations avec les membres actuels et potentiels.
- Assurer la segmentation des membres selon leur volume d'affaires, leur marché, leur niveau d'engagement et leur potentiel de croissance afin de soutenir des plans d'action ciblés.
- Tenir à jour des dossiers précis sur les prospects, les activités de suivi commercial et les interactions avec les membres à l'aide de notre outil de gestion de la relation client (CRM). Mettre en œuvre un cycle d'appels structuré et efficace auprès des membres afin de favoriser leur engagement, leur fidélisation et leur croissance.
- Participer à l'organisation de deux rencontres régionales par année ainsi qu'à tout autre événement destiné aux membres.

**Ce que vous avez à offrir :**

- Baccalauréat dans un domaine connexe, un atout.
- Minimum de cinq (5) années d'expérience dans un poste en vente, avec une expérience démontrée en prospection, qualification, conclusion d'ententes et intégration de nouveaux clients ou membres.
- Excellente maîtrise du français et de l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit. Ce poste exige des communications régulières avec des employés, des membres et des fournisseurs anglophones partout au Canada et aux États-Unis.
- Disponibilité et volonté de voyager jusqu'à 10 % du temps au Canada et aux États-Unis afin de répondre aux besoins de l'entreprise, notamment pour les rencontres régionales, les visites chez les membres et les événements de l'entreprise.
- Capacité démontrée à cerner des occasions d'affaires et à proposer des solutions adaptées aux besoins des clients.
- Excellentes aptitudes en développement de relations, en réseautage et en gestion des parties prenantes.
- Excellentes habiletés en présentation, en communication et en relations interpersonnelles.

- Esprit stratégique et capacité à élaborer et à mettre en œuvre des plans de croissance régionaux.
- Approche axée sur les données pour la segmentation des membres et la planification des comptes.
- Excellentes aptitudes en organisation, en gestion des priorités et en suivi.
- Bonne connaissance des opérations du commerce de détail au Canada, de préférence dans le secteur de l'ameublement.
- Maîtrise de Microsoft Office 365.
- Une expérience avec un système CRM est considérée comme un atout.
- Une connaissance des principes du marketing numérique est considérée comme un atout.

**Ce que nous offrons :**

- Assurance médicale et dentaire
- Compte de dépenses de soins de santé
- Compte de style de vie
- Participation aux bénéfices
- REER
- Programme d'aide aux employés
- Comité social et comité de bienfaisance
- Possibilités de travail hybride
- Équilibre travail-vie personnelle
- Culture d'entreprise positive
- Possibilités de formation et de développement
- La satisfaction personnelle de soutenir les entreprises locales

**Qui nous sommes :**

Chez Mega Groupe, la Force des détaillants indépendants est bien plus qu'un slogan, c'est notre raison d'être. Depuis plus de 60 ans, Mega Groupe offre un avantage concurrentiel aux détaillants indépendants d'ameublement au Canada ayant des vues similaires en leur fournissant des programmes et des systèmes qui leur font gagner du temps et de l'argent. Propriété exclusive de ses membres, Mega Groupe leur fournit une expertise et les moyens nécessaires en matière de soutien financier à la vente au détail, d'activités numériques et d'outils commerciaux qu'ils ne peuvent obtenir facilement ou à coût abordable par eux-mêmes.

**Vous voulez en savoir plus? Parcourez notre [site Web](#) et suivez-nous sur [Facebook](#).**

*Notre objectif est de soutenir les entreprises locales. Nous pensons que la meilleure façon d'y parvenir est de constituer une équipe aux origines, aux cultures et aux points de vue variés, afin de faire de notre vision une réalité. La diversité et l'inclusion alimentent nos solutions novatrices et nous rapprochent de nos membres et des communautés que nous servons. Notre base de membres est nationale, multiculturelle et diversifiée - nous voulons refléter cette diversité dans notre organisation.*