



Agent (e) de développement des affaires – B2B (Travail de bureau)

Envie d'un poste stimulant dans un cadre clair et professionnel à Laval?

Rafale Sélection Contact est un centre de développement d'affaires B2B qui est situé à Laval accompagne les entreprises québécoises dans leur croissance grâce à une prospection stratégique appuyée sur des méthodes éprouvées et une performance mesurable.

Nous évoluons dans un environnement professionnel, collaboratif et orienté vers les résultats.

Notre culture repose sur deux piliers : **Productivité et Bien-être**.
Nos valeurs : **Confiance, Respect, Engagement et Enthousiasme**.

«Poste situé à Laval. La proximité peut représenter un avantage, sans être un critère de sélection. »

Le rôle

L'agente de développement des affaires senior est responsable de la prospection stratégique et de la génération de rendez-vous qualifiés pour une clientèle B2B.

Au-delà des communications avec les prospects, elle contribue activement à l'optimisation des résultats de nos clients. Par son analyse terrain, sa compréhension des enjeux d'affaires et la qualité de son jugement professionnel, elle participe à l'amélioration continue des mandats et à l'identification d'opportunités de croissance.

Il s'agit d'un poste de bureau combinant rigueur professionnelle, constance et contribution stratégique.

Responsabilités

- Générer des rendez-vous qualifiés en B2B
- Atteindre et dépasser des objectifs clairs et mesurables
- Qualifier stratégiquement les opportunités
- Assurer la rétention des rendez-vous et le suivi des reports
- Maîtriser les mandats afin d'assurer la pertinence des échanges avec les prospects et les clients.
- Documenter avec précision les informations stratégiques
- Contribuer à l'amélioration continue des approches
- Identifier des opportunités de croissance pour les clients
- Communiquer efficacement, au moment opportun

Profil recherché

- Minimum de 2 ans d'expérience en prospection B2B
- Excellente maîtrise du français oral et écrit
- Bonne connaissance de la géographie du Québec et du milieu des affaires québécois.
- Forte aptitude en vente et en développement des affaires
- Sens stratégique et capacité d'analyse
- Curiosité, ouverture d'esprit et goût du défi
- Rigueur, organisation et excellente gestion du temps
- Professionnalisme et maturité

Conditions offertes

- Poste permanent – **35 heures par semaine avec flexibilité encadrée**
- Horaire de jour, du lundi au vendredi de 8 h 30 à 16 h 30
- Travail en présentiel à notre bureau de Laval et hybride suivant la formation et votre autonomie.
- Bureaux modernes et lumineux, à proximité des grands axes routiers
- Environnement stable, professionnel et collaboratif
- Programme d'intégration et de formation complet et stimulant.

Politique de télétravail

Une formule hybride peut être envisagée après une période de formation de trois (3) mois réalisés en présentiel à notre siège social

de Laval, selon la performance et l'autonomie démontrées.

Rémunération et avantages

- Rémunération compétitive selon l'expérience
(À titre indicatif, moyenne actuelle : entre 50 000 \$ et 55 000 \$ annuellement.)
- Assurances collectives
 - REER collectif avec contribution de l'employeur
 - Service de télémédecine

Au cours de l'année

- Activités d'équipe et initiatives de mobilisation
- Concours internes stimulants
- Lunchs d'équipe

Comment nous joindre, veuillez faire parvenir votre curriculum par l'un ou l'autre de ces canaux de communication.

- carriere@rafaleselection.com
- Via notre site internet dans la section carrière. **www.rafaleselection.com**

Merci et au plaisir de vous rencontrer!