

Directeur(trice), Développement des affaires et ventes publicitaires

Montréal

Mensuels destinés aux 50 ans et plus, Bel Âge et Good Times rejoignent près de 2 millions de lecteurs chaque mois à travers leurs magazines et leurs plateformes numériques. Réputés pour la qualité de leurs contenus, ces marques traitent principalement de sujets santé, finances, droits et société (en plus de tourisme, loisirs, cuisine, culture, mode et beauté).

Rôle

La personne qui assume la direction du développement des affaires et des ventes publicitaires a comme principale mission de contribuer stratégiquement à la croissance et à la monétisation de nos plateformes (papier, web, infolettre) en développant le marché auprès des clientèles ciblées, tout en coordonnant une équipe de 3 personnes.

Principaux objectifs:

- Faire croître un territoire de vente dans le but d'atteindre les objectifs de vente mensuels, trimestriels et annuels;
- Développer de nouveaux segments de marché et de nouveaux clients;
- Obtenir la satisfaction de nos clients et maintenir une relation de confiance avec ceux-ci.

Principales tâches:

- Comprendre les objectifs et les besoins des clients;
- Conceptualiser et développer des stratégies créatives aux concepts engageants et innovants afin de répondre aux objectifs marketing des annonceurs;
- Rédiger les propositions de solutions créatives (stratégie, tactique et plan média);
- Présenter aux clients des solutions clé en main;
- Identifier de nouvelles opportunités d'affaires;
- Leader l'équipe des ventes, les coacher pour appuyer leur développement et l'atteinte des résultats visés, reconnaître leur contribution;
- Convertir les «leads» qualifiés en opportunité de ventes en exploitant les outils à disposition (rencontres/visioconférences, téléphone, cold calls, réseaux sociaux, événements, etc.);
- Faire un suivi rigoureux auprès des clients.

Le profil recherché:

- BAC en marketing, publicité ou dans un domaine connexe et/ou expérience équivalente;
- Minimum de cinq (5) années d'expérience en ventes média, dont en gestion d'équipe;
- Connaissance du milieu des magazines, un atout;

- Expérience en numérique et médias sociaux;
- Bonnes habiletés rédactionnelles dans un contexte de ventes publicitaires et de marketing/promotion;
- Très bon négociateur et présentateur;
- Esprit d'équipe, autonomie, initiative, organisation et gestion du stress;
- Aptitude pour le travail d'équipe et les relations interpersonnelles (travail en synergie avec le reste de l'équipe des ventes, le marketing et l'équipe éditoriale);
- Excellente capacité à développer des relations d'affaires et interpersonnelles;
- Orienté «client» tant à l'interne qu'à l'externe.

Bayard Canada s'engage à offrir un milieu de travail diversifié et inclusif. Nous offrons un excellent programme d'avantages sociaux, ainsi qu'un environnement de travail sécuritaire et collaboratif.

Aperçu des avantages corporatifs :

- Ambiance de travail chaleureuse, conviviale et respectueuse
- Rémunération globale compétitive
- Mode de travail hybride
- Assurances collectives
- Accès illimité à un service de télémédecine
- Programme d'aide aux employés et à leur famille
- REER/RPDB
- Formation continue
- Stationnement gratuit sur place
- Réductions tarifaires pour l'achat de livres ou l'abonnement aux magazines
- Horaire d'été
- Congés payés pendant les Fêtes

Postuler

Nous invitons les personnes intéressées à transmettre leur curriculum vitae accompagné d'une lettre de motivation à l'adresse emploi@bayardcanada.com avec l'objet « Direction Développement des affaires et Ventes commerciales ». Nous remercions tous les candidat.es pour leur intérêt, cependant, seules les personnes sélectionnées pour un examen plus approfondi seront contactées.

Le générique masculin est utilisé sans discrimination et uniquement dans le but d'alléger le texte.