



## RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

---

### Travailler chez CiM Maintenance

CiM Maintenance aide les entreprises à travers le monde à atteindre l'excellence en matière de maintenance 4.0. Nous les aidons à maximiser la performance des actifs et la production grâce à des solutions numériques innovantes.

Chez CiM, vous ferez partie d'une équipe qui est fière des résultats exceptionnels obtenus par nos clients grâce à nos produits et services. Nous nous efforçons continuellement de rester l'une des entreprises les plus intéressantes pour lesquelles travailler.

La principale responsabilité du poste est de développer le marché actuel et les nouveaux marchés dans les secteurs industriels à forte intensité d'actifs dans le monde entier : énergie, fabrication, exploitation minière, pétrole et gaz, transport, etc., afin d'atteindre et de dépasser les objectifs de vente de notre produit, la plate-forme numérique Visual Planner pour SAP et Maximo EAM.

### Rejoignez notre équipe !

Nous recherchons un(e) professionnel(le) de la vente motivé(e) pour une opportunité passionnante de développer une clientèle Fortune 500 dans le monde entier pour notre logiciel, la plate-forme numérique Visual Planner pour SAP PM et Maximo, dans divers secteurs industriels : énergie, fabrication, exploitation minière, pétrole et gaz, transport

Visual Planner est un outil numérique de maintenance 4.0 qui permet aux entreprises à forte intensité capitalistique de passer d'une maintenance réactive à une maintenance planifiée, maximisant ainsi la production tout en minimisant les coûts d'exploitation.

---

#### Vous allez :

- Développer de nouvelles opportunités commerciales et des relations avec les décideurs clés des prospects.
- Construire et maintenir un réseau de qualité de partenaires de revente dans le monde entier.
- Générer de nouveaux revenus par la vente incitative de produits et services aux clients existants.
- Générer des prospects par le biais de salons professionnels et de médias sociaux.
- Effectuer une prospection et un suivi ciblés par téléphone.
- Créer et réaliser des présentations de vente à l'intention des décideurs clés des comptes ciblés.
- Maintenir une prévision de pipeline pour atteindre l'objectif de vente.
- Diriger la réponse aux RFP/RFI des prospects.
- Mener à bien les négociations et les renouvellements de contrats avec les clients.
- Développer et maintenir une connaissance approfondie de l'industrie, de nos produits et services, et du paysage concurrentiel.
- Fournir des informations sur les produits, le marketing et la concurrence et partager les stratégies et techniques de vente avec les équipes de vente et de marketing.
- Contribuer avec la direction à la création d'un plan stratégique de développement commercial et l'exécuter pour générer une croissance organique continue des revenus.

#### Vous avez :

- Capacité avérée à identifier et à engager la conversation avec les principaux décideurs des prospects.
- Excellente capacité de réseautage, style de communication naturel et compétences de présentation.
- Solides compétences commerciales (prospection, qualification, gestion de campagne) ;
- Compétences avérées en matière de développement commercial et de gestion des comptes.
- Capacité avérée à atteindre les objectifs de vente.
- Capacité à traduire les besoins des clients en propositions commerciales convaincantes.
- Capacité à travailler dans un environnement axé sur le travail d'équipe et à interagir efficacement avec les autres.
- Désir de travailler dans un environnement dynamique, stimulant et entrepreneurial.
- Minimum de 5 ans d'expérience dans la vente, de préférence dans la gestion d'actifs et les solutions logicielles.
- Avoir suivi une formation professionnelle en vente et en négociation.
- Désir de voyager dans le monde entier dans des contextes sociaux et industriels variés.

#### Vous êtes :

- Indéniablement axé(e) sur les résultats.
- Convaincant(e) et créatif(ve).
- Autonome, confiant(e), déterminé(e), énergique et travailleur(se).
- Maîtrise de l'anglais ou du français (bilingue). L'espagnol ou d'autres langues est un atout. *D'excellentes aptitudes de communication, tant à l'oral qu'à l'écrit, en français et en anglais (\*Cette exigence est requise puisque dans le cadre de cette fonction, vous aurez à intervenir auprès des clients, partenaires et/ou nos filiales internationales requérant une communication en anglais sur une base récurrente tant à l'oral qu'à l'écrit)*

#### Avantages de travailler chez CiM

- Vous ferez partie d'une équipe dynamique où vos contributions seront valorisées.
- Nous travaillons avec les entreprises les plus proactives en matière d'actifs dans le monde entier.
- Nous tirons parti du potentiel de chacun pour maximiser les résultats de nos clients.
- Nous développons en permanence les compétences et la cohésion de l'équipe.
- Une équipe de direction transparente et accessible.
- Nous offrons un ensemble complet d'avantages sociaux, ainsi qu'un environnement de travail flexible et détendu.
- Salaire compétitif en fonction des compétences.

Chez CiM nous voulons que nos employés soient heureux et en bonne santé tant au travail qu'en dehors. Tout ce que nous faisons et offrons à nos employés est basé sur notre philosophie selon laquelle investir dans nos employés est bénéfique pour nous tous!

CiM est dédié et engagé à promouvoir un environnement de travail diversifié et inclusif pour tous. Nous sommes un employeur offrant l'égalité des chances et nous croyons en la promotion d'un environnement où chacun, indépendamment de son sexe, de sa race, de son origine ethnique, de son orientation sexuelle, de son handicap, de son âge ou de tout autre trait d'identité, se sent respecté, protégé et valorisé.

Veillez soumettre votre CV et votre lettre de motivation à Issam Bouchareb à l'adresse [ibouchareb@beyondtechnologies.ca](mailto:ibouchareb@beyondtechnologies.ca). Ne manquez pas cette grande opportunité !