

G R O U P E C H

Titre du poste : **Gestionnaire, ventes**

Statut du poste : Poste permanent à temps complet

Lieu : Centre Bell, Montréal

Qui nous sommes

Le Groupe CH est l'entreprise de sports et de divertissement par excellence au Québec. Que ça soit lors d'un match de hockey, d'un spectacle ou d'un festival, nous cherchons constamment à faire vivre à nos partisans et spectateurs des expériences uniques et mémorables. Notre succès est tributaire du talent de nos employés dont la passion nous permet chaque jour d'innover et de rehausser l'expérience des partisans et accroître la satisfaction de nos clients.

Raison d'être du poste

Le Groupe CH (Canadiens de Montréal, Rocket de Laval, evenko, L'Équipe Spectra, etc.) est à la recherche d'un **Gestionnaire, ventes** dans l'équipe des partenariats corporatifs pour contribuer au succès de nombreuses initiatives.

Relevant du **Directeur principal, partenariats corporatifs**, vous serez responsable de :

- Assurer un suivi continu des résultats de ventes et des objectifs de la force de ventes
- Mettre en place des tableaux de bords pertinents pour les directeurs et l'exécutif afin d'obtenir une vue d'ensemble sur les principaux objectifs clés à atteindre
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe de stratégie commerciale pour aligner les inventaires disponibles et projets clés dans le calendrier de développements
- Analyser des potentiels de revenus par projets et exécuter des rapports d'analyse
- Guider la force de vente dans leur planification des échéanciers de vente.
- Piloter la gestion du CRM de l'entreprise d'un point de vue « ventes », incluant un travail de collaboration avec les équipes de finance, TI et stratégie commerciale.

Vous serez reconnu pour

- Votre capacité à comprendre des enjeux de ventes et les transposer dans un CRM de vente (Salesforce)
- Votre capacité à hiérarchiser les priorités
- Votre rigueur et votre excellent sens de l'organisation
- Vos habiletés analytiques et votre sens du développement d'opportunités de ventes
- Votre capacité d'influencer une équipe de vente face aux priorités de l'organisation

Nous voulons vous rencontrer si vous avez les qualifications suivantes :

- Baccalauréat en Administration ou Marketing
- Minimum de 7 ans d'expérience en coordination et gestion de ventes
- Minimum de 5 ans en gestion, organisation et supervision d'un CRM (Salesforce un atout)
- Expérience en gestion de personnel un atout
- Expérience en vente un atout
- Expérience en gestion d'inventaires publicitaires un atout
- Être orienté vers les résultats
- Personnalité dynamique et attitude positive
- Très bonne organisation
- Grande autonomie/fiabilité et rigueur
- Très bon esprit d'équipe

Pour poser votre candidature, veuillez acheminer votre CV par courriel à hr@groupech.ca en écrivant le nom du poste dans l'objet du courriel.

Nous célébrons la diversité

Au Groupe CH, nous favorisons une culture inclusive, visant l'embauche de personnes provenant de divers horizons et ayant des expériences variées.

Nous nous engageons à promouvoir l'équité, la diversité et l'inclusion au sein de notre communauté.

G R O U P E C H

Nous offrons un lieu de travail inclusif où les employés peuvent se démarquer et mettre à profit leur unicité et leurs talents pour innover et atteindre leur plein potentiel.

Toutes les candidatures seront étudiées, toutefois, seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés.

** L'usage du genre masculin a pour unique but d'alléger le texte.*