

## **LA COMPAGNIE**

Chef de file de l'information dans les Laurentides depuis 1998, notre entreprise se spécialise dans l'édition de journaux et de cahiers spéciaux.

Avec nos journaux solidement établis sur la Rive-Nord – le JOURNAL ACCES et le JOURNAL LE NORD ainsi que notre nouvelle division spécialisée en stratégie digitale, NORDY , c'est 68000 copies distribuées dans la région chaque semaine. Et c'est sans compter les 70 000 pages Web visionnées chaque mois sur ses sites Internet et ses réseaux sociaux!

## **DESCRIPTION DU POSTE**

Vous avez une personnalité dynamique et souhaitez contribuer à la réussite des entreprises d'ici ? Grâce à notre vision d'impact, nous offrons à nos clients des solutions performantes par le biais de nos médias JOURNAL ACCES, JOURNAL LE NORD et NORDY, diffusés en en format papier, sites Web, applications mobiles et réseaux sociaux.

rejoignez une entreprise solidement implantée, et faites passer votre carrière au prochain niveau, dans un environnement de travail stimulant et à l'affût des plus récentes technologies d'information et de communication en devenant DIRECTEUR(TRICE) DE COMPTE.

Relevant du directeur général, le(la) directeur(trice) de compte a comme principale mission de maintenir, développer et conseiller le portefeuille d'annonceurs potentiels et existants de son territoire afin de maximiser l'impact de leurs investissements publicitaires (papier, numérique/web et réseaux sociaux).

## **LES RESPONSABILITÉS SONT LES SUIVANTES**

- Vendre des espaces publicitaires auprès des clients, commerçants, fabricants et agences de publicité
- Prospecter et développer la clientèle dans les différents marchés (papier, numérique/web, réseaux sociaux)
- Maintenir le lien avec la clientèle et assurer les suivis de ventes
- Voir à l'atteinte des objectifs de ventes
- Être capable de travailler en équipe
- Finaliser les ententes publicitaires
- Assurer une présence dans le marché local
- Planifier un plan de communication qui vise à présenter les bonnes solutions aux bonnes personnes et au bon moment afin de générer et développer les opportunités d'affaires
- Renseigner le CRM et le rapport d'activité hebdomadaire

## **COMPETENCES RECHERCHEES**

- Détenir un diplôme de collégial et une combinaison d'expériences professionnelles pertinentes dans le domaine de la vente incluant le développement de la clientèle
- Maîtriser la langue française
- Avoir le sens de la communication, de l'entregent, être dynamique et motivé
- Être capable de travailler en équipe, et avoir un excellent relationnel
- Être persuasif, aimer se dépasser, développer et se fixer des objectifs ambitieux
- Être organisé, rigoureux, méthodique et maîtriser les processus de ventes
- Posséder une automobile

Salaire motivant lié aux résultats. Forfait téléphonique mensuel payé. Ordinateur fourni.

Horaire de travail du Lundi au Vendredi. Temps plein

Les personnes intéressées par ce poste sont invitées à soumettre leur CV par courriel à [didier@journalacces.com](mailto:didier@journalacces.com)