



Offre d'emploi

Gestionnaire de comptes – Ville de Québec, Québec

Temps plein

Date de publication: 14 août, 2026

À propos d'Avera

Chez Avera, nos gens sont au cœur de chaque expérience client que nous offrons. Le ou la Gestionnaire de comptes joue un rôle essentiel dans le soutien de notre croissance continue et dans le maintien des normes élevées auxquelles nos clients s'attendent.

Au sein de notre équipe des ventes, le ou la Gestionnaire de comptes joue un rôle clé dans le développement et la fidélisation de notre portefeuille de clients. Grâce à son sens de l'organisation et à son approche relationnelle, il ou elle contribue à bâtir des partenariats durables et à faire vivre à nos clients une expérience à la hauteur de leurs attentes.

Les candidats qualifiés et intéressés sont invités à soumettre leur candidature à :
rh@xpav.ca

Principales responsabilités:

- Agir comme principal point de contact pour les clients attribués et développés;
- Anticiper les besoins futurs des clients et proposer des solutions proactives ;
- Tenir à jour le CRM.
- Élaborer des propositions commerciales adaptées aux besoins spécifiques des clients ;
- Négocier et conclure des contrats en respectant les objectifs de rentabilité de l'entreprise ;
- Collaborer avec les équipes internes pour développer des solutions sur mesure.
- En collaboration avec les équipes internes, assurer la livraison des projets dans les délais et le respect du budget ;
- Suivre l'avancement des projets et communiquer régulièrement avec les clients ;
- Gérer les attentes des clients et résoudre les problèmes éventuels ;
- Être responsable de tous les éléments financiers des événements (Devis, contrat, facturation, etc.) dans le respect des délais prescrits par l'entreprise ;
- Suivre et analyser les performances des comptes clients en collaboration avec le Directeur des Ventes;
- Préparer des rapports réguliers sur l'activité des comptes et les prévisions de vente;
- Identifier les tendances du marché et les opportunités de croissance.
- Se tenir informé des dernières tendances de l'industrie audiovisuelle;
- Participer à des formations pour améliorer ses compétences en vente et en gestion de compte;
- Contribuer au partage des meilleures pratiques au sein de l'équipe commerciale;





- Et toutes tâches connexes.

Votre profil:

- Proactivité, débrouillardise et sens de l'initiative;
- Excellentes aptitudes en communication et en négociation;
- Fort sens de l'organisation et capacité à gérer plusieurs projets simultanément;
- Orientation client prononcée et capacité à bâtir des relations de confiance;
- Esprit d'analyse et capacité à résoudre des problèmes complexes;
- Résilience et capacité à travailler sous pression;
- Habilité à travailler en équipe;
- Minimum de 5 ans d'expérience en gestion de comptes, idéalement dans le secteur audiovisuel ou événementiel;
- Connaissance approfondie des technologies et services audiovisuels;
- Maîtrise des techniques de vente consultative et de gestion de la relation client;
- Excellente maîtrise des outils informatiques, notamment les CRM et les suites bureautiques;
- Maîtrise de la suite Microsoft 365 ;
- Parfaitement bilingue en français et en anglais, à l'écrit comme à l'oral;
- Permis de conduire valide de classe 5 (atout).

Pourquoi rejoindre Avera?

Chez Avera, vous ferez partie d'une culture axée sur les personnes, qui valorise la croissance, favorise le développement de carrière et permet à nos équipes d'avoir un impact local tout en contribuant à une organisation d'envergure nationale. Notre culture repose sur trois valeurs fondamentales:

- Intégrité – Nous faisons ce que nous disons. Nous bâtissons la confiance par notre fiabilité, notre honnêteté et le respect de nos engagements envers nos clients et les uns envers les autres.
- Authenticité – Nous sommes nous-mêmes. Nous valorisons la diversité des perspectives et créons un environnement où chacun peut s'épanouir tel qu'il est, dans un esprit de collaboration.
- Responsabilisation – Nous assumons nos résultats. Nous sommes fiers de notre travail, nous nous soutenons mutuellement et nous avons les moyens d'avoir un impact significatif chaque jour.

