

Offre d'emploi

Directeur(trice) national(e), Ventes et relations stratégiques

Temps plein, permanent

Salaire de base: 160 000\$ - 180 000\$

Rémunération annuelle totale: environ 200 000\$ - 225 000\$, plus rémunération additionnelle pour un rendement exceptionnel.

Date de publication:

25 septembre, 2026

À propos d'Avera

Chez Avera, nos gens sont au cœur de chaque expérience client que nous offrons. La directrice nationale ou le directeur national, Ventes et relations stratégiques, joue un rôle essentiel pour soutenir notre croissance. Cette personne veille aussi à maintenir les normes élevées attendues par nos clients.

Relevant du chef stratégique, la personne titulaire du poste assurera le leadership et le coaching des équipes de ventes d'Avera partout au Canada, et créera des liens entre elles. Ce rôle ne convient pas à quelqu'un qui souhaite arriver avec un manuel de vente et dire aux sept bureaux régionaux « comment faire leur travail ». Nos entreprises régionales connaissaient du succès bien avant la création d'Avera, elles connaissent leurs marchés, leurs clients et leurs communautés.

Votre rôle consiste à aider les bons vendeurs à devenir encore meilleurs et à relier des équipes régionales solides. Vous donnerez aussi une visibilité nationale à leur travail et aiderez Avera à saisir les occasions qui s'offrent maintenant à nous parce que nous formons une seule entreprise.

Vous serez également l'une des personnes clés d'Avera pour bâtir des relations au plus haut niveau.

Nous recherchons une personne qui aime sincèrement les gens. Quelqu'un qui retient les noms, fait des présentations, ouvre des portes et bâtit des relations bien avant le lancement d'un appel d'offres.

Au fond, ce rôle vise à aider des équipes de ventes régionales solides à former une organisation de ventes nationale encore plus forte.

Les candidats qualifiés et intéressés sont invités à soumettre leur candidature à :

c.careers@averaav.ca



Principales responsabilités:

Leadership national des ventes

- Assurer le leadership, le coaching et le soutien des leaders et des équipes de ventes régionales partout au Canada.
- Bâtir une culture de vente nationale solide sans effacer les approches régionales ni les relations qui fonctionnent déjà.
- Établir un rythme national concret pour le suivi du pipeline, des comptes stratégiques, des grandes occasions d'affaires et des occasions interrégionales.
- Contribuer à renforcer la planification des ventes, la gestion des comptes, les prévisions et la stratégie liée aux occasions d'affaires.
- Offrir une meilleure visibilité au sein de l'entreprise, afin que les connaissances et les occasions ne restent pas cloisonnées dans chaque bureau.
- Soutenir les propositions importantes, les appels d'offres et les démarches stratégiques lorsqu'une coordination nationale peut augmenter les chances de succès.
- Travailler en étroite collaboration avec le Marketing pour que les vendeurs disposent des outils dont ils ont besoin.
- Promouvoir la collaboration plutôt qu'une approche de vente territoriale.

Opérations de ventes et leadership CRM

Les relations sont le moteur de nos affaires. Une information de qualité nous aide à les protéger et à les développer.

- Promouvoir l'utilisation efficace de HubSpot et des autres systèmes d'affaires pour améliorer la visibilité des ventes, la gestion des comptes et la collaboration interrégionale.
- Établir et maintenir des normes pour le processus de vente, notamment la gestion du pipeline, le suivi des occasions, les prévisions et la gestion des comptes.
- Utiliser les données et les analyses de HubSpot pour appuyer la prise de décisions stratégiques, le coaching des ventes et le rendement global des ventes.

Gestion des relations stratégiques

Ce rôle exige une personne capable de bâtir des relations solides.

- Développer, entretenir et renforcer les relations avec les principaux clients nationaux, les partenaires de l'industrie, les associations et les parties prenantes, afin de soutenir la croissance et de créer des occasions à long terme.
- Repérer, développer et saisir de nouvelles occasions d'affaires dans plusieurs marchés et régions en tirant parti de la présence et des capacités nationales de l'organisation.





- Aider les équipes de ventes régionales à étendre leurs relations clients à d'autres marchés, unités d'affaires et régions.
- Collaborer avec les équipes de ventes régionales pour partager les pratiques exemplaires, favoriser l'alignement, renforcer les compétences et soutenir une excellence constante en vente. Le tout en respectant l'expertise des marchés locaux et la responsabilité des relations.

Votre profil:

Nous recherchons une personne qui possède :

- Une expérience significative en vente B2B, en développement des affaires, en gestion de comptes ou en direction des revenus.
- Une expérience avérée en leadership, en mentorat ou en coaching de professionnels de la vente d'expérience.
- Une capacité démontrée à bâtir et à entretenir des relations de haut niveau avec des clients et des acteurs de l'industrie, favorisant une croissance à long terme.
- Une solide compréhension des méthodes de vente-conseil et de vente relationnelle.
- De l'expérience dans la gestion de cycles de vente complexes et de relations clients stratégiques.
- Une maîtrise de HubSpot CRM et des outils de gestion du pipeline de ventes.
- Un solide sens des affaires et de fortes compétences en prévisions et en gestion du rendement des ventes.
- D'excellentes aptitudes en communication, en présentation et pour bâtir des relations.
- La capacité d'établir sa crédibilité et d'exercer une influence à tous les niveaux d'une organisation.
- Un réseau établi dans le milieu des affaires canadien. Cela comprend de l'expérience auprès de clients nationaux, d'associations, d'agences, de lieux d'événements, d'organisations du secteur de l'hôtellerie et d'industries connexes.
- La volonté et la capacité de voyager régulièrement partout au Canada.
- La maîtrise de l'anglais et du français est un atout.
- De l'expérience en production audiovisuelle, en événements en direct, en hôtellerie, en réunions et événements, ou dans un autre secteur de services professionnels axé sur les relations, est un atout.

Indicateurs de succès:

Nous saurons que ce rôle porte ses fruits lorsque :

- Les équipes régionales vous considéreront comme une ressource qu'elles veulent impliquer.





- HubSpot sera assez utile pour que les gens s'y fient.
- Les occasions nationales et interrégionales seront repérées plus tôt.
- Les bonnes idées et les pratiques de vente circuleront d'une région à l'autre.
- Les comptes stratégiques bénéficieront de relations plus solides et d'une gestion plus claire.
- Avera bâtira davantage de relations nationales avant que les occasions arrivent officiellement sur le marché.
- Les clients présents dans plusieurs villes auront l'impression de faire affaire avec une seule entreprise unie.
- Les cultures de vente régionales resteront fortes, tandis qu'une culture de vente propre à Avera commencera à émerger.
- Nous remporterons davantage de « bons » mandats.

Conditions de travail

- Déplacements réguliers requis dans les divers bureaux au Canada.
- Mode hybride combinant travail au bureau, télétravail et travail sur place.

Rémunération globale et avantages sociaux

La rémunération globale comprend :

- Une échelle salariale de base de 160 000\$ à 180 000\$.
- Une prime de rendement annuelle liée principalement au rendement commercial global d'Avera et à ses objectifs stratégiques nationaux.
- Une rémunération annuelle totale en espèces visée d'environ 200 000\$ à 225 000\$, avec une possibilité de gains additionnels pour un rendement exceptionnel.
- Un régime complet d'assurance-maladie complémentaire, soins dentaires, soins de la vue et mieux-être.
- Un régime enregistré d'épargne-retraite (REER).
- Un programme d'aide aux employés et à la famille (PAEF).
- Des modalités de travail flexibles.
- Du développement professionnel et d'autres avantages offerts par Avera.

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.

Avera Audiovisuel Inc. accueille les candidatures des groupes minoritaires et des personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à bâtir une entreprise plus équitable, inclusive et diversifiée, et nous encourageons fortement les personnes de tous les genres, âges, capacités et parcours de vie à soumettre leur candidature. Sur demande, des mesures d'accommodement sont offertes aux candidats pour toutes les étapes du processus de recrutement.

Ce poste est un nouveau poste vacant et est ouvert aux candidatures externes. Nous vous remercions de votre intérêt; toutefois, seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées. Veuillez noter que toutes les candidatures sont examinées par notre équipe de recrutement et qu'aucun outil d'intelligence artificielle n'a été utilisé dans les processus de présélection ou de sélection pour ce poste.

