

Offre d'emploi

**Gestionnaire de comptes – Toronto, Ontario (2)
(Mode hybride)**

Salaire de base: 85 000\$ - 100 000\$

Temps plein, permanent

Date de publication:
5 octobre, 2026

À propos d'Avera

Chez Avera, nos employés 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.

Relevant du directeur des ventes, le ou la gestionnaire de comptes est responsable de développer, de gérer et de faire croître des relations stratégiques avec les clients afin de stimuler les revenus, la fidélisation et la croissance à long terme de l'entreprise. À titre de personne-conseil de confiance auprès de la clientèle, cette personne gère un portefeuille de comptes attitrés tout en repérant de nouvelles occasions d'affaires, en approfondissant les relations et en assurant une expérience client exceptionnelle. En collaboration avec les gestionnaires de production et les équipes multidisciplinaires, le ou la gestionnaire de comptes traduit les objectifs des clients en solutions événementielles et audiovisuelles efficaces, tout en veillant à la rigueur du processus de gestion des comptes.

Le ou la gestionnaire de comptes travaillera au bureau, en télétravail et sur les sites d'événements. Ce poste comporte une semaine de travail moyenne de 40 heures, avec l'attente que des horaires flexibles et des heures supplémentaires soient parfois nécessaires.

Les candidats qualifiés et intéressés sont invités à soumettre leur candidature à :
c.careers@averaav.ca

Principales responsabilités:

- Gérer, fidéliser et faire croître un portefeuille attitré de comptes clients existants et potentiels.
- Établir et maintenir de solides relations avec les clients, en agissant comme personne-conseil de confiance tout au long du cycle de planification des événements.
- Développer une compréhension approfondie des objectifs des clients, de leurs priorités d'affaires, de leurs budgets et des occasions à venir afin de soutenir la croissance à long terme des comptes.





- Élaborer et mettre en œuvre des plans de comptes pour les clients stratégiques, y compris des objectifs de croissance et des initiatives visant le développement des relations.
- Tenir régulièrement des rencontres avec les clients, des revues de comptes et des revues d'affaires trimestrielles (Quarterly Business Reviews – QBR) afin de renforcer les partenariats et de repérer de futures occasions.
- Cerner les possibilités d'élargir les services, d'approfondir les relations avec les clients et de présenter les capacités d'Avera auprès des différents services, unités d'affaires et types d'événements.
- Générer de nouvelles occasions d'affaires au moyen de recommandations, du réseautage, de la participation aux activités de l'industrie et du développement des relations.
- Diriger la relation commerciale pour les comptes attitrés, en étroite collaboration avec les gestionnaires de production et les équipes internes, afin d'élaborer des solutions événementielles qui répondent aux besoins des clients et aux objectifs de l'entreprise.
- Participer à l'élaboration et à la présentation de propositions, de devis, de stratégies tarifaires et de présentations de comptes.
- Veiller à ce que les exigences, les objectifs, les budgets, les échéanciers et les attentes des clients à l'égard des projets soient clairement communiqués et compris tout au long de la planification et de la prestation des services.
- Suivre le rendement, la rentabilité, la fidélisation et la croissance des comptes, tout en contribuant aux révisions de prix, à la gestion des changements et à la réconciliation financière après les événements.
- Collaborer avec des collègues de différents services et régions afin d'offrir une expérience client fluide et de maximiser les occasions de création de valeur.

Votre profil:

- Au moins trois (3) ans d'expérience en ventes de services audiovisuels, en gestion de comptes, en événements en direct, en production audiovisuelle ou dans un domaine connexe.
- Capacité démontrée à établir, maintenir et développer des relations clients durables.
- Excellentes aptitudes en présentation ainsi qu'en communication interpersonnelle, orale et écrite.
- Solides compétences en organisation, en gestion du temps et en suivi, avec un grand souci du détail.
- Capacité démontrée à repérer des occasions, à élaborer des stratégies de croissance de comptes et à obtenir des résultats d'affaires.



- Maîtrise des plateformes de gestion de la relation client (CRM) et des applications bureautiques courantes, telles que Microsoft 365.
- Solides aptitudes en réseautage et en développement de relations, ainsi que capacité à représenter l'organisation auprès du marché et lors d'événements de l'industrie.
- Une expérience avec IntelliEvent ou un logiciel de gestion d'événements similaire constitue un atout.
- Une formation officielle en vente, par exemple Sandler ou une méthodologie de vente équivalente, constitue un atout.
- Le bilinguisme français-anglais est considéré comme un atout.

Conditions de travail

- Capacité à travailler selon un horaire flexible, incluant occasionnellement les soirs, les fins de semaine et des déplacements, au besoin.
- Environnement de travail hybride combinant travail au bureau, télétravail et présence sur les sites d'événements.

Rémunération globale et avantages sociaux

La rémunération globale habituelle se situe entre 105 000 \$ et 125 000 \$ et comprend :

- Un salaire de base de 85 000 \$ à 100 000 \$, assorti d'une prime annuelle au rendement cible correspondant à environ 20% à 25% du salaire de base. Une prime additionnelle peut être accordée en cas de rendement exceptionnel.
- Trois semaines de vacances annuelles.
- Une période de congé rémunérée durant les Fêtes.
- Un régime complet d'avantages sociaux comprenant des protections prolongées en matière de santé, de soins dentaires, de soins de la vue et de mieux-être.
- Un régime enregistré d'épargne-retraite (REER).
- Un programme d'aide aux employés et à leur famille.
- Des modalités de travail flexibles.
- Des occasions de perfectionnement professionnel et de développement des compétences.

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.

