

Responsable développement des affaires

Vous carburez aux objectifs et souhaitez contribuer au succès et au rayonnement de l'industrie technologique québécoise?

L'AQT recherche un.e **Responsable développement des affaires** pour accroître son réseau d'entreprises membres. Ce rôle clé vise à faire grandir la communauté de PDG d'entreprises ainsi que les membres de leurs équipes de direction et ainsi soutenir la croissance de l'organisation dans l'écosystème technologique.

NOUS OFFRONS

- Salaire de base compétitif et rémunération incitative
- Semaine de travail de 32 ou 36 heures (4 jours ou 4 jours et demi selon l'horaire souhaité)
- Horaire d'été appliqué toute l'année (fermeture du bureau les vendredis midi)
- Assurances collectives et allocation bien-être
- Trois semaines de vacances dès l'embauche
- Régime complémentaire de retraite avec contribution de l'employeur (jusqu'à 3 %) après un an d'ancienneté
- Télétravail selon la politique en vigueur
- Remboursement des frais de déplacement et de représentation liés aux fonctions
- Participation à des événements d'envergure

RAISON D'ÊTRE DU POSTE

La personne responsable du développement des affaires a pour mission d'accroître le membership de l'association en mettant en œuvre des actions ciblées de prospection, de réactivation et de fidélisation. Elle gère le cycle complet de vente en élaborant et en déployant des stratégies qui soutiennent la croissance du membership (réseau de PDG et d'entrepreneurs) et l'atteinte des objectifs d'affaires de l'AQT. En représentant l'association dans divers contextes de réseautage, la personne développe des relations d'affaires durables et contribue à positionner l'organisation comme un acteur incontournable de l'écosystème technologique québécois.

RESPONSABILITÉS CLÉS

- **Développement du membership** : Élaborer et mettre en œuvre les stratégies de développement des ventes et du membership afin de soutenir la croissance de l'organisation et contribuer activement à ses orientations stratégiques.
- **Prospection et acquisition** : Déployer et suivre les approches de prospection (appels, courriels, réseautage, rencontres), analyser les besoins des prospects, qualifier et convertir les entreprises non-membres ainsi que les anciens membres inactifs en nouveaux adhérents.
- **Fidélisation et rétention** : Mettre en œuvre des actions favorisant le renouvellement et la satisfaction des membres, motiver et influencer les adhérents pour soutenir leur engagement, collaborer dans le développement et la promotion des offres qui renforcent la valeur du membership et encouragent la participation aux activités de l'AQT.



- **Suivi et amélioration continue** : Assurer la mise à jour et l'intégrité du CRM, produire des rapports réguliers sur les ventes et la prospection, suivre les tendances du membership et identifier des pistes d'amélioration continue en collaboration avec l'équipe.
- **Représentation et rayonnement** : Représenter l'AQT lors d'activités de réseautage et d'événements sectoriels, maintenir une présence active dans son réseau d'affaires et contribuer à accroître la visibilité et l'influence de l'organisation dans l'écosystème technologique.

EXIGENCES

- Diplôme universitaire en administration des affaires, commerce, marketing, communication ou tout autre domaine pertinent.
- 5 ans d'expérience en développement des affaires, ventes B2B ou acquisition de membres.
- Excellente maîtrise du français oral et écrit (anglais fonctionnel ou avancé est un atout important).
- Solide compréhension des modèles d'affaires et de l'écosystème entrepreneurial.
- Aisance à comprendre les besoins des clients, à bâtir des relations d'affaires solides et à conclure des ententes.
- Esprit entrepreneurial, autonomie et forte orientation résultats.
- Capacité à interpréter des données de performance (KPI, pipeline, projections) et à ajuster les stratégies en conséquence.
- Habileté à développer et entretenir un réseau d'affaires actif.
- Intérêt marqué pour l'actualité et les tendances du marché.
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide afin d'assurer les déplacements requis.

À PROPOS DE L'AQT

Nous sommes une communauté de PDG et d'entrepreneur(es) technos, unis par l'ambition de bâtir un patrimoine québécois fort et durable. Nous partageons un rêve plus grand que notre entreprise individuelle, visant à la fois la croissance et la pérennité. Les sociétés membres de l'AQT représentent un impact économique important par leur expertise visant la transformation numérique de tous les secteurs d'activités, ce, tant, sur la scène locale qu'internationale. Leurs solutions permettent à tous les secteurs d'activités économiques de gagner en productivité et compétitivité grâce à la transformation numérique.

FAITES PARTIE DE L'ÉQUIPE

Envie de mettre vos compétences en développement des affaires au service d'un réseau incontournable du secteur technologique? Faites-nous parvenir votre CV et votre lettre de présentation en écrivant au rh@aqt.ca afin d'être contacté.e pour une entrevue téléphonique.

Nous remercions toutes les personnes intéressées, mais nous ne communiquerons qu'avec celles qui seront retenues pour une entrevue.