



## Développement Commercial (BD) - Directeur Régional B2B

Emplacement : **Grande Région de Québec**

Horaire de l'emploi : Temps plein, Flexible, surtout Télétravail

Échelle salariale : À discuter en fonction de l'expérience. Salaire de base plus commission.

### **Présentation de Neuro Plus et du Rôle :**

Neuro Plus est une entreprise sociale de conseil et de recrutement qui encourage les entreprises et les organisations à embaucher des professionnels autistes et neurodivers compétents, créant ainsi des carrières durables pour eux. Cette démarche est particulièrement pertinente compte tenu de l'importance de la diversité et de l'intégration sur le lieu de travail ainsi que de la pénurie de main-d'œuvre. Les départements des clients potentiels que Neuro Plus cible comprennent les technologies de l'information, l'administration, la comptabilité/ les finances, les RH, etc.

Ce poste relève directement du directeur général et votre rôle consistera à utiliser vos relations actuelles et à en créer de nouvelles pour conclure des affaires avec les dirigeants exécutifs/ opérationnels/ techniques et les équipes de RH/recrutement des clients-partenaires cibles en utilisant un modèle d'affaires éprouvé. Le focus initial est la grande région de Québec, mais cela pourra éventuellement inclure d'autres marchés à travers le Canada.

Neuro Plus offre une rémunération concurrentielle, des heures de travail flexibles, du travail à distance et une culture ouverte et inclusive.

<https://www.neuroplus.org/>

### **À Propos du Rôle :**

- Responsable de la croissance de l'entreprise Neuro Plus en utilisant les relations. Cela implique de comprendre la proposition et le modèle d'affaires, clé en main, de Neuro Plus ;
- Sensibiliser et éduquer les clients potentiels sur la valeur de l'embauche de personnes neurodiverses et tous les avantages qu'elle apportera à leur organisation ;

- Utiliser vos compétences en vente pour créer et maintenir des relations clés avec les clients et assurer la satisfaction des clients afin de contribuer au succès de Neuro Plus et à l'impact social important qu'il procure ;
- Capacité à réaliser avec confiance et passion des présentations par vidéoconférence ou occasionnellement en personne. Contribuer à l'amélioration du matériel de développement commercial et de marketing, notamment en Power Point ;
- Suivre et évaluer les tendances du secteur et réaliser des études de marché pour identifier de nouvelles opportunités. Trouver de nouvelles relations avec les clients par le biais de contacts, des médias sociaux, des courriels, du téléphone, etc. ;
- Développer et maintenir un pipeline de clients (et de contacts) potentiels et existants, en utilisant un CRM ou d'autres outils, et suivre la progression du pipeline et fournir un rapport hebdomadaire ;
- Représenter Neuro Plus à certaines fonctions de direction ou de développement des affaires (conférences, salons professionnels, associations, séminaires, réunions, etc. ;)
- Développer une relation avec les médias locaux pour promouvoir Neuro Plus ;
- Saisir les besoins des clients, notamment en ce qui concerne les descriptions de poste ;
- Aider à préparer les contrats des clients, si nécessaire ;
- Collaborer avec ses coéquipiers. Être capable de travailler dans une équipe multidisciplinaire ;
- Ce poste peut nécessiter d'aider le directeur général dans diverses tâches de temps à autre ;

#### **Autres Compétences et Qualifications :**

- Vous êtes titulaire d'un diplôme en administration, technologie, travail social ou autre domaine. Une expérience connexe pourra être considérée comme équivalente;
- Vous avez de l'expérience dans le développement des affaires ou les ventes et idéalement dans le placement du personnel ou dans l'industrie de l'autisme ;
- Idéalement, vous avez des relations établies avec les responsables du recrutement dans les entreprises locales et la capacité de trouver et de créer de nouvelles relations ;
- Idéalement, vous avez une expérience, ou une compréhension approfondie, dans un ou plusieurs des domaines dans lesquels Neuro Plus travaille, en particulier dans le domaine des logiciels/de l'informatique, mais peut-être aussi dans la comptabilité/ les finances, l'administration, etc. ;
- Vous avez d'excellentes compétences en communication écrite et verbale, avec la capacité d'interagir avec enthousiasme, en personne ou virtuellement, sur les services, la mission et la vision de Neuro Plus. La maîtrise du français et de l'anglais est préférable ;

- Vous avez une forte éthique de travail et un sens inégalé de l'engagement ; Vous avez un historique prouvé de dépassement des objectifs;
- Vous disposez d'un bureau à domicile calme avec une connexion Internet à haut débit. Vous êtes à l'aise pour travailler à distance avec des outils de communication basés sur le web : messagerie, vidéoconférence, calendrier et téléphone ;
- Connaissances requises, ou à développer: Suite Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Teams et OneDrive) ;
- Être autonome, notamment en matière de gestion du temps. Capacité à voyager de temps en temps avec votre voiture;
- Une volonté et un désir d'apprendre réellement sur l'autisme et la neurodiversité. Idéalement, vous avez vécu des expériences personnelles ou professionnelles avec l'autisme et vous reconnaissez l'avantage de l'autisme et avez une passion pour la neurodiversité ;

**Prêt à vous joindre à nous?**

Si vous souhaitez faire carrière dans un domaine enrichissant qui fait une réelle différence dans la vie des gens, veuillez envoyer une lettre de motivation accompagnée de votre CV directement au directeur général de Neuro Plus, [Pierre.Bissonnette@NeuroPlus.org](mailto:Pierre.Bissonnette@NeuroPlus.org)