2027 Programme des diplômés - Ventes aux entreprises (Montréal)

Réquisition	432591
Employeur	Bell Canada
Lieux de travail	Montréal (Québec)
Publication	23 novembre 2026
Date limite	31 décembre 2026
Type et statut	Cadre · Jeunes diplômés
Mode de travail	Hybride

Pourquoi se joindre à nous?

Rejoignez Bell Business Markets (BMA), où vous aiderez les organisations de toutes tailles à transformer leur façon de connecter, d'exploiter et de croître avec la technologie. Au sein de BMA, vous serez exposé à des solutions de pointe couvrant la connectivité, l'informatique en nuage, la cybersécurité, l'IoT, l'IA et la transformation numérique. Grâce à une combinaison d'expériences de rotation, d'interactions client concrètes, d'apprentissage structuré et de mentorat fournis par des leaders commerciaux expérimentés, vous développerez les compétences commerciales, techniques et relationnelles nécessaires pour réussir dans un environnement de vente dynamique de technologie. Vous travaillerez avec des experts, élargirez votre réseau professionnel et bâtirez une base solide pour une carrière de vente à long terme avec des clients d'affaires.

Ce que vous ferez

Le parcours de deux ans alterne les affectations chez Bell Marchés Affaires (BMA). Il mène à une pratique solide de la vente B2B auprès de clientèles et d’équipes variées. La formation, le mentorat et le travail sur le terrain servent à apprendre à bâtir des relations, cerner les besoins d’affaires et proposer des solutions technologiques nouvelles qui aident les clients à atteindre leurs objectifs.

- Rotation dans les principales fonctions de vente, y compris le soutien aux ventes, les ventes sur le marché intermédiaire, les ventes aux grandes entreprises et à d'autres secteurs.
- Développer une compréhension approfondie des produits, services et solutions technologiques de Bell dans des domaines tels que la connectivité, l'informatique en nuage, la cybersécurité et l'IA.
- Collaborer avec les chefs de ventes et les équipes comptables pour soutenir les occasions d'affaires et les activités de développement des affaires.
- Développer les compétences en matière d'avis de vente en identifiant les défis des clients et en recommandant des solutions adaptées à leurs besoins.
- Utiliser les données du marché, les commentaires des clients et les indicateurs de ventes pour identifier les tendances et les possibilités de croissance.
- Interaction avec les clients des entreprises et les principaux décideurs au moyen de présentations, de réunions et d'activités de développement des relations.
- Profitez d'outils tels que Salesforce et de technologies alimentées par le IA pour augmenter l'efficacité et la productivité des ventes.
- Collaborer avec des équipes multidisciplinaires pour fournir une expérience client exceptionnelle et générer des résultats commerciaux.

À la fin du programme, vous aurez acquis les compétences, l'expérience et le réseau nécessaires pour commencer une carrière réussie dans la vente de solutions technologiques pour les entreprises.

© Bell Canada, 2026. Tous droits réservés. - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™

novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com

Éducation et éligibilité

- Baccalauréat ou maîtrise ou diplôme d'université/CEGEP en administration des affaires et/ou STIM, avec spécialisation ou intérêt dans la vente, ou dans des domaines connexes.
- Moins de trois ans d'expérience de travail combinée, à l'exclusion de l'expérience de travail antérieure.
- Intérêt marqué pour une carrière dans la vente de technologies et pour aider les organisations à résoudre leurs défis commerciaux.

Compétences clés et aptitudes techniques

- Établir des relations solides et communiquer efficacement avec les clients, les partenaires et les dirigeants.
- Adopter une approche commerciale-conseil pour comprendre les questions d'affaires et recommander des solutions appropriées.
- Analyser les données, les tendances du marché et l'information sur les clients pour identifier les possibilités et appuyer la prise de décisions.
- Présenter des idées et des solutions avec confiance et de manière convaincante.
- Démontrer la résilience, l'adaptabilité et une approche axée sur les résultats dans un environnement dynamique.
- Collaborer efficacement avec les équipes multidisciplinaires tout en assumant la responsabilité des résultats.
- Utiliser l'IA et les outils numériques pour améliorer la productivité, l'efficacité et l'engagement des clients.
- Outils Microsoft Office Master et plateformes de gestion de la relation client (CRM), tels que Salesforce.
- Démontrer un vif intérêt pour les technologies émergentes, y compris l'IA, l'informatique en nuage, la cybersécurité et leurs applications commerciales.
- Démontrer la curiosité, l'initiative et l'engagement envers l'apprentissage continu et le perfectionnement professionnel.

Notre processus d'application est simple : il vous permet de nous montrer qui vous êtes afin que nous puissions rapidement détecter votre potentiel d'intégration TeamBell.

Consultez nos programmes et postulez à un maximum de 3 postes SEULEMENT.

- Prendre une entrevue vidéo dans les 72 heures.
- Si vous avez été sélectionné, vous serez invité à participer à une entrevue ou à une évaluation téléphonique pour nous aider à mieux comprendre vos compétences et votre expérience.
- Si vous avez été sélectionné à l'étape précédente, vous serez invité à participer à une entrevue avec un comité virtuel.

Pour participer au processus, utiliser le bouton « Postuler » de la fiche et joindre un CV ainsi que le relevé de notes le plus récent. Un relevé non officiel est accepté.

Nous ferons des offres aux candidats qui satisfont aux exigences d'octobre 2026 à novembre 2027, ou jusqu'à ce que tous les postes soient pourvus.

Vous devez demander directement en ligne pour que votre demande soit considérée. Les candidatures soumises par courriel ne seront pas acceptées.

Conditions et candidature

Les postes au Québec exigent une maîtrise adéquate du français. L’annonce de Bell emploie le masculin générique uniquement pour alléger sa rédaction.

Pour un poste hybride, la personne doit résider au Canada et travailler dans un bureau désigné de Bell au moins trois jours par semaine. L’entreprise adapte les horaires aux besoins du service pour faciliter la conciliation travail-vie personnelle.

La candidature doit être déposée sur le portail de Bell. Les envois par courriel sont exclus.

Bell offre un salaire concurrentiel et une gamme d’avantages pour son personnel et les familles. Les soins médicaux, dentaires, de la vue et de santé mentale sont accessibles dès l’entrée en fonction, selon les besoins. Le personnel reçoit un rabais de 35 % sur les services et bénéficie d’offres exclusives chez les partenaires.

© Bell Canada, 2026. Tous droits réservés. - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™

novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com

Bell cherche à offrir un milieu de travail inclusif et accessible où chaque personne peut se sentir à sa place, respectée, soutenue et reconnue.

Bell recrute pour chaque poste affiché, sauf indication contraire. L’entreprise s’engage à expliquer clairement son processus. Bell vise l’égalité d’accès à l’emploi et invite les personnes qui ont besoin d’un accommodement à le signaler pendant le recrutement. Les demandes peuvent être traitées de façon confidentielle par l’équipe de recrutement. Le formulaire de rétroaction ou la page sur l’accessibilité de Bell permettent de poser une question ou de faire un commentaire.

Bell peut recourir à l’intelligence artificielle pour évaluer certains éléments d’une candidature. La politique de confidentialité de Phenom détaille la collecte, l’utilisation et la communication des données personnelles. Dans Chrome, la traduction est accessible par le menu à trois points.

Bell figure parmi les 100 meilleurs employeurs au Canada.

Présentation

Pour Bell, les liens entre les gens motivent l’exploration et l’innovation. L’entreprise mise sur des réseaux de premier plan, des outils fondés sur l’IA et des expériences numériques pour améliorer le quotidien, le travail et les loisirs.

Bell donne à ses équipes les moyens d’agir grâce aux technologies avancées, aux outils d’IA et à un milieu qui favorise la collaboration, la créativité et la progression. L’entreprise invite à rejoindre une équipe diversifiée pour faire évoluer la façon dont les gens communiquent et les possibilités qui en découlent.

Commencez votre carrière chez Bell en rejoignant le meilleur programme de stage/diplôme dans sa catégorie. Vous serez équipé pour façonner votre avenir et motivé pour profiter de vos meilleures idées. Tout au long du programme, vous aurez l'occasion de communiquer avec des mentors et des cadres supérieurs qui appuieront votre cheminement de carrière et de croissance personnelle. Vous développerez des compétences concrètes, participerez à de nouveaux événements et à des occasions de réseautage avec d'autres stagiaires et diplômés.

Chez Bell, l'innovation nous pousse. Avec des technologies avancées, des outils de IA et une culture collaborative, façonnez l'avenir et développez votre carrière. Rejoignez-nous !

Pour retrouver l’offre sur le portail de Bell, recherchez la réquisition 432591.

novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com

© Bell Canada, 2026. Tous droits réservés. - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™