Gestionnaire, Ventes Locales, Calgary

Réquisition	432624
Employeur	Bell Média
Lieux de travail	Calgary (Alberta)
Publication	23 novembre 2026
Date limite	7 décembre 2026
Type et statut	Cadre · Employé permanent - temps plein
Mode de travail	Hybride

Le rôle

Bell Média cherche un leader commercial réussi et axé sur les résultats pour stimuler la croissance des revenus et inspirer des performances élevées pour nos équipes de vente de médias en Alberta. Nous recherchons un professionnel dynamique et engagé qui prospère dans un environnement médiatique dynamique et qui est passionné par le développement des personnes, l'établissement de partenariats solides avec les clients et la fourniture de solutions publicitaires innovantes dans le portefeuille diversifié de marques et de plateformes Bell Media, y compris des actifs audio, vidéo et hors-domestique.

Basée à Calgary, la candidate reçue relèvera du directeur régional des ventes et aidera à diriger une équipe de vente talentueuse, favorisera une culture de collaboration et de responsabilisation et jouera un rôle clé dans la promotion des objectifs commerciaux de Bell Media dans toute la région.

Responsabilités

- Aider le directeur régional des ventes à diriger et à diriger concrètement toutes les activités de vente en Alberta.
- Responsables, entraîneurs et gestionnaires de compte d’appui et équipes d’appui aux ventes pour atteindre et dépasser les objectifs en matière de recettes.
- Promouvoir une culture de haute performance grâce à l'encadrement continu, au mentorat, au perfectionnement professionnel et à la gestion des talents.
- Collaborer avec des services de vente, de marketing, de promotion, de nouvelles, de programmation, de financement et autres pour favoriser la réussite des entreprises.
- Collaborer avec les équipes de vente pour élaborer des stratégies publicitaires multiplateformes personnalisées qui répondent aux objectifs des clients et maximisent les possibilités de revenus.
- Élaborer et mettre en oeuvre des plans de vente efficaces conformes aux priorités commerciales régionales et nationales.
- Tisser et entretenir des liens avec les clients clés, les agences, les partenaires commerciaux et la communauté.
- Appuyer les initiatives de planification budgétaire, de prévision et de gestion des recettes.
- Superviser et maintenir des comptes clés et des relations avec des clients renommés.
- Conduire et participer activement à des réunions hebdomadaires sur les opérations, les affaires et la gestion.
- Encourager l'adoption et l'utilisation efficace des technologies de vente, de l'information basée sur les données, des plateformes CRM telles que Salesforce et d'autres outils de soutien aux ventes.
- Identifier les tendances du marché, les possibilités de concurrence et les nouvelles occasions d'affaires pour soutenir la croissance continue dans la région.

Exigences

- Au moins 5 ans d'expérience en leadership d'entreprise, de préférence sur un grand marché canadien des médias.
- Succès prouvé dans la direction d'équipes de vente de haute performance et la croissance régulière du chiffre d'affaires.

© 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

- Meilleure compréhension des ventes de publicités multiplateformes, y compris les solutions de diffusion numérique, sociale et intégrée aux médias.
- Forte connaissance des mesures des médias, de la mesure du rendement de la campagne et de l'analyse publique.
- Faire preuve d’une grande aisance pour présenter, communiquer et négocier.
- Démontrer un jugement d’affaires solide et savoir réfléchir stratégiquement avant de décider.
- Hautement organisée avec d'excellentes compétences en gestion du temps et en hiérarchisation.
- Capacités interpersonnelles et relationnelles exceptionnelles, avec un style de leadership collaboratif.
- Maîtriser les applications Microsoft Office, y compris Word, Excel et PowerPoint, ainsi que les outils d'élaboration et de présentation de propositions.
- Avoir un permis de conduire valide est une exigence professionnelle.

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 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.

Bell Média crée et distribue des productions canadiennes et internationales sur le numérique, la télévision, la radio et l’affichage extérieur. L’équipe travaille dans une industrie qui évolue vite, repousse les limites du métier et élargit l’accès au divertissement auprès de la population canadienne.

Bell Média développe des services de prochaine génération et de nouvelles façons de créer des liens numériques. Le travail de l’équipe vise à ouvrir de nouveaux débouchés et à élargir les possibilités pour sa clientèle.

Pour retrouver l’offre sur le portail de Bell, recherchez la réquisition 432624.

© 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