GARDAWORLD
Careers

Gestionnaire de comptes corporatifs

Référence	1440572600
Lieux de travail	Montréal (Québec, Canada)
Publication	13 novembre 2026

Le poste

À propos de GardaWorld Gestion de la trésorerie – Canada

GardaWorld Cash Management est le premier fournisseur de solutions de gestion de trésorerie intégrées personnalisées en Amérique du Nord, y compris des services de transport sécurisé, de gestion de la trésorerie, de traitement des coffres et de recyclage des billets et des distributeurs automatiques de billets. En tant que plus gros processeurs de cash, de devises et de chèques au Canada et aux États-Unis, nous gérons et déplaçons quotidiennement plus de 8 milliards de dollars en espèces, au service des secteurs financier, commercial, gouvernemental et corporatif.

GardaWorld Cash Management – Le Canada a son siège social à Montréal et son équipe compte plus de 3 200 professionnels de la gestion de la trésorerie. Nos succursales et centres de traitement sécurisés, situés stratégiquement à travers le pays, sont appuyés par des technologies de pointe, un soutien à la clientèle 365/24/7 et une expertise reconnue en logistique.

Mission

Relevant directement du vice-président du développement des affaires – Commerce de détail et Automation de la trésorerie, le représentant régional des ventes est responsable de stimuler la croissance des ventes, tant auprès de nouveaux clients que de clients existants. Le candidat idéal excelle dans un environnement de vente compétitif et dynamique. Il doit être à l'aise de faire plusieurs appels par jour, de collaborer avec des partenaires de développement des affaires, de générer des pistes, des perspectives de qualification et de conclure des ventes.

© GardaWorld 2021 - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™

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

Ce que vous ferez

- Pro-activement générer de nouvelles affaires par des appels téléphoniques et des réunions en personne avec des clients potentiels
- Maintenir et développer les comptes existants en renforçant les relations avec la clientèle et en identifiant les possibilités de croissance
- Comprendre les besoins et les exigences des clients
- Effectuer des recherches sur les comptes, identifier les personnes clés et s'intéresser à la question
- Préparer les réponses aux demandes de propositions (RFP)
- Collaborer avec d'autres ministères à des projets transversaux
- Prendre des initiatives pour atteindre des objectifs professionnels et organisationnels
- Atteinte des objectifs de ventes mensuels
- Effectuer toute autre tâche connexe

Compétences et qualifications

- Baccalauréat en administration des affaires, marketing, finances ou domaines connexes
- 3 ans ou plus d'expérience en venteExcellente maîtrise du français et de l'anglais, tant oralement qu'écrit (QC seulement)
- Preuves de dépassement des objectifs de vente
- Expérience dans la rédaction de réponses à des RFP, particulièrement pour les gouvernements municipaux, provinciaux et fédéraux
- Confort de téléphone fort, y compris la capacité de faire plusieurs appels par jour
- De très bonnes aptitudes en communication orale et écrite Fortes compétences en écoute et en présentation
- Capacité de gérer plusieurs tâches, de prioriser et de gérer efficacement le temps
- Capacité de démontrer l'innovation, la pensée créative et les excellentes compétences en résolution de problèmes tournées vers l'avenir
- Esprit entrepreneurial

Avantages

- Fonction permanente à temps plein
- Salaire, bonus et avantages sociaux compétitifs
- Un environnement dynamique et entrepreneurial qui favorise l'innovation et le développement
- Société internationale offrant plusieurs opportunités de carrière à long terme
- Voyages à travers le Canada

Sur le portail canadien de GardaWorld, recherchez la référence 1440572600.

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

© GardaWorld 2021 - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™