GARDAWORLD
Careers

Directeur(trice), Prospection mondiale à distance et pipeline de croissance

Référence	1449922200
Lieux de travail	Montréal (Québec, Canada)
Publication	11 novembre 2026

Milieu de travail : Montréal, Québec Canada

Relevé de : Vice-président, Stratégie mondiale de marketing et de croissance

Aperçu

GardaWorld est à la recherche d'un(e) directeur(trice), Prospection mondiale à distance et pipeline de croissance pour bâtir et de faire croître une fonction de génération de pipeline performante à l'échelle de l'ensemble de nos entreprises dans le monde.

Le vice-président, Stratégie mondiale de commercialisation et de croissance, regroupera deux fonctions complémentaires : la prospection à distance (par téléphone, par courrier électronique et par voie numérique) et la prospection, afin d'aider nos entreprises à cibler les bons comptes et les décideurs, à mobiliser efficacement les perspectives et à convertir les opportunités commerciales en pipelines mesurables.

Ce n'est pas un rôle traditionnel de gestion des ventes : cette équipe ne remplace pas l'exploration sur le terrain des représentants ; elle se nourrit en amont en générant et en répondant aux besoins des équipes commerciales. Nous recherchons un leader commercial orienté vers la croissance, capable de construire des méthodologies reproductibles, de développer des équipes efficaces et de déployer des activités de production de pipelines à grande échelle dans des entreprises ayant différents marchés, niveaux de maturité et ambitions de croissance.

Principales responsabilités

- Diriger et développer les fonctions de prospection et de prospection à distance à l'échelle mondiale en établissant des méthodes, des guides de prospection, des processus, des normes de formation et de rendement pour créer une capacité de production de pipelines de calibre mondial.
- Développer des modèles de croissance évolutive pour nos unités commerciales, adapter la capacité de prospecter à distance et de rechercher des perspectives à leur potentiel de marché, leur maturité, leurs objectifs de croissance et leurs besoins en évolution.
- Bâtir des équipes et des leaders efficaces en créant une solide culture du rendement axée sur l'encadrement, la responsabilisation, l'amélioration continue et le développement des talents.
- Piloter la performance et la rentabilité des pipelines en reliant les activités aux possibilités qualifiées, pipeline, conversion, revenus et rendement des investissements (RCI), et non pas seulement aux appels, aux courriels ou au volume d'activités.
- Renforcer l'orchestration des ventes et du marketing, en veillant à ce que les connaissances des comptes cibles, la demande générée par le marketing, les échanges d'équipes d'exploration à distance avec les prospecteurs et le suivi des ventes fonctionnent comme un seul moteur de croissance intégré.
- Utiliser les données, la technologie et l'IA pour améliorer l'identification des comptes, l'information de prospective, la priorisation, la productivité et les performances, tout en maintenant des échanges humains de haute qualité.

© 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

Exigences

- 10 ans et plus d'expérience en prospection à distance, développement des ventes, développement des entreprises ou production de pipelines interentreprises, y compris une expérience considérable en gestion.
- L'expérience confirmée dans la mise en place ou la croissance d'équipes de développement commercial (BDR), de développement commercial (SDR) ou de prospection à distance.
- Une bonne compréhension de la prospection, des connaissances en comptabilité, des données de prospection et de l'élaboration de comptes cibles.
- Capacité démontrée de transformer les activités de prospection en pipelines, revenus et RCI mesurables.
- Expérience dans l'élaboration de méthodologies évolutives, de guides de prospection, de programmes de formation et de cadres de gestion du rendement.
- Solide compréhension des systèmes de gestion de la relation client (GRC), des plateformes d’automatisation de la prospection, des renseignements sur les prospects et des technologies de vente émergentes fondées sur l’IA.
- Excellentes compétences analytiques et un sens élevé des affaires combinés avec des compétences exceptionnelles en leadership et en soutien d'équipe.
- L'expérience de plusieurs entreprises, marchés ou régions géographiques est un atout important.

Le profil recherché

Nous recherchons une personne qui pense en bâtisseur de croissance et dirige en cadre commercial.

Cette personne est obsédée par la rentabilité du pipeline plutôt que par le volume d'activités et comprend qu'une génération de pipelines réussie commence avant le premier appel : avec les bons comptes, les bons contacts, les bonnes informations et la bonne approche. Surtout, cette personne sait reprendre ce qui fonctionne, comprendre pourquoi il fonctionne, puis l'industrialisation et le déployer à grande échelle au sein d'entreprises avec différents niveaux de maturité et d'ambition pour la croissance.

Sur le portail canadien de GardaWorld, recherchez la référence 1449922200.

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™