

predictive **PI** success™

people smart, results driven.®

«La gestion centrée sur les personnes et les résultats»

CONSULTANT OU CONSULTANTE EN DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES Région de Montréal

Vous aimez gagner, générer de la croissance et avoir du plaisir à le faire? Predictive Success Corporation est à la recherche d'une personne qui se joindra à son équipe de représentants et de consultants pour travailler dans la région de Montréal.

Membre de PI Worldwide (Boston), Predictive Success est le titulaire canadien de l'indice Predictive. Nous cherchons une personne ayant un tempérament de leader qui jouera un rôle clé dans la croissance des revenus de la société en élargissant notre clientèle, en effectuant la gestion des comptes client et en consultant nos clients québécois.

Le rôle du consultant ou de la consultante en développement des affaires sera d'obtenir des résultats qui sont harmonisés avec la vision et les objectifs précis de notre entreprise. Un bon sens de l'initiative et une approche compétitive, et la capacité de garder le cap sur les résultats malgré des conditions changeantes, sont les principales qualités qui vous permettront d'atteindre les cibles de rendement pour ce poste. Comme vous travaillerez dans des conditions organisationnelles et un milieu qui changent rapidement, vous devrez faire preuve d'innovation et de créativité pour produire des idées entraînant des réponses rapides. Vos décisions seront axées sur la mise en œuvre de solutions pratiques et opportunes.

Compétences requises:

- Parler couramment le français et l'anglais;
- Baccalauréat en commerce, marketing, communication ou domaine connexe;
- Parcours professionnel de 7 à 10 ans durant lequel vous avez réussi à établir des relations au sein de milieux d'affaires complexes, et avez acquis un bon savoir-faire en réseautage et en conclusion de ventes auprès de clients de niveau cadre supérieur et vice-président(e);
- Expérience en gestion, connaissance approfondie de l'environnement commercial et économique;
- Nombreux contacts de haut niveau dans la région.

Le poste de consultant ou consultante en développement des affaires jouit d'une généreuse structure de commissions et de commissions résiduelles. Le salaire de base pour la première année est de 40 000 \$, auquel s'ajoutent une allocation de voiture et les commissions (rémunération totale entre 50 000 et 70 000 \$)

Si vous avez ce qu'il faut pour faire croître une entreprise, veuillez communiquer directement avec moi.

David Lahey, MBA, Président, Predictive Success Corporation
316 Colborne St West, Whitby ON L1N1X3 (905) 430 9788, poste 101

www.predictivesuccess.com • dlahey@predictivesuccess.com



Ernst & Young
Entrepreneur Of The Year®
2011 Nominee

