

# **Vice-président(e)**

## **gestion, comptes majeurs**

### **Montréal / poste permanent**

Notre client est l'un des joueurs les plus importants en matière de service-conseil en technologie de l'information (ressources d'appoints). Ses clients sont les entreprises prestigieuses du Grand Montréal de Québec et d'Ottawa. Riche d'un bassin d'employés permanents et de consultants notre client s'est taillé une place enviable dans le marché et désire s'adjoindre les services d'un(e) Vice-Président(e), gestion des comptes majeurs. En toile de fond, vous veillez à définir les orientations, effectuerez la mise en œuvre des stratégies de positionnement et de développement pro actif de l'expertise de la société et de ses ressources afin de répondre adroitement aux besoins des marchés ciblés en terme de développement, gestion d'utilisation des ressources, de partage et de diffusion du contenu en vue de développer constamment l'expertise de la société et de ses conseillers.

#### **RESPONSABILITÉS PRINCIPALES :**

- Membre actif du comité de gestion sectoriel;
- Gestion tactique et opérationnelle orientée sur l'augmentation du volume d'affaires pour son unité d'affaire;
- Encadrer, coacher, supporter une équipe formée de 3 à 5 directeurs (trices) de comptes et s'assurer de l'atteinte des objectifs respectifs;
- Entretenir des relations d'affaires soutenues et harmonieuses avec l'ensemble des intervenants (CIO, VP TI) chez les clients en amenant une valeur-ajoutée par sa contribution et sa compréhension des enjeux spécifiques de ces derniers;
- 
- Gérer avec finesse les conflits qui peuvent survenir chez un client;
- Dans certains cas mandataire d'une entente cadre;
- Jouer un rôle conseil d'influenceur en anticipant les demandes de ressources TI et en étant en mesure de travailler en étroite collaboration avec les conseillers en acquisition de talents affectés à son secteur;
- S'engager à jouer un rôle favorisant l'engagement des employés en étant présent dans la communauté de l'entreprise au moment d'activités corporatives du club social

**PLUS SPÉCIFIQUEMENT :**

- Responsables de la définition de la stratégie de prix incluse dans les propositions avec autorité de signature jusqu'à concurrence de 24% de marge bénéficiaire;
- Rencontrer les conseillers en mandat chez les clients afin d'être en mesure d'identifier pour chaque clients des opportunités additionnelles et élaborer des stratégies intelligentes de fidélisation et d'augmentation du taux de pénétration;
- Responsable de l'embauche des directeurs (trices) de comptes de son unité d'affaires;
- Coaching de conseillers en mandats;
- Habile contributeur (trice) à la gestion de l'offre globale de l'entreprise en étant branchée sur la vigie technologique;
- Développement du contenu marketing, business et affaires de son unité d'affaires
- Toutes autres tâches connexes à ce poste hautement stratégique.

Salaire de base des plus compétitif + généreuse commission axée sur rendement personnel, rendement de l'unité d'affaires et rendement corporatif. (Excellentes conditions).

Si vous avez un intérêt pour ce poste, faites-moi parvenir votre CV en toute confiance. Je vous contacterai pour en discuter plus amplement. Confidentialité assurée, le nom de notre client vous sera dévoilé lors de notre rencontre si votre candidature est retenue.

Danièle Roy, Associée principale (514) 273-7014 [droy@apriori-rh.com](mailto:droy@apriori-rh.com)

*Note :*

*Tous les conseillers de l'équipe d'Apriori Ressources Humaines inc. sont membres en règle de l'Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec. Nous agissons dans le respect du code de déontologie de l'Ordre et nous ne diffusons jamais d'information concernant votre candidature à une tierce partie sans avoir obtenu votre consentement. Votre candidature nous est précieuse et vous pouvez compter sur la confidentialité du traitement de celle-ci en tout temps.*

