
CHARGÉ, CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

LABORATOIRE ERPsim

Poste temporaire, temps plein, mandat renouvelable annuellement.

MILIEU DE VIE

HEC Montréal est la première école de gestion au Canada. Centenaire, détentrice de trois agréments internationaux, sa réputation est établie au Québec, au Canada et à l'international. HEC Montréal offre un milieu de travail enrichissant, dynamique, stimulant et multiculturel; véritable carrefour des tendances dans tous les secteurs de la gestion.

Le **Laboratoire ERPsim** a pour mission de mener des recherches dans le domaine des jeux sérieux en matière de technologies de l'information. Le Laboratoire a notamment créé des simulations d'affaires ERP (Enterprise Resource Planning) qui sont utilisées, via la licence académique, dans plus d'une centaine d'universités à travers le monde, et dans de nombreuses grandes entreprises, à travers sa filiale commerciale *Baton Simulations*.

Le **logiciel ERPsim**, actuellement compatible avec le progiciel de gestion SAP, est une approche innovatrice pour enseigner les concepts sous-jacents aux progiciels de gestion intégrés. Il a été développé afin de générer automatiquement l'environnement d'affaires des systèmes ERP. Cet outil place les étudiants dans un contexte de gestion d'entreprise en temps réel, dans le cadre duquel ils doivent utiliser un système ERP pour assurer la rentabilité de leurs opérations.

Le **logiciel Cortex**, développé en partenariat avec SAS, est une approche pour l'enseignement des concepts liés aux sciences des données dans un contexte d'affaires. L'outil vise à aider les étudiants à maîtriser les concepts en question à l'aide de scénarios où ils doivent fournir des décisions qui seront évaluées automatiquement par rapport à celles des autres étudiants. Par cet effet de compétition, l'étudiant est amené à développer ses compétences pour viser de meilleurs résultats.

RÔLE ET RESPONSABILITÉS

Le **chargé ou la chargée de développement d'affaires (Laboratoire ERPsim)** soutient la valorisation du logiciel ERPsim auprès des institutions d'enseignement collégiales et universitaires. Ses actions entretiennent les liens avec les clients actuels du milieu de l'enseignement (professeurs), accentuent la visibilité, la notoriété et la qualité du produit et génèrent de nouvelles clientèles. Cette personne assure également la programmation des activités promotionnelles et d'acquisition de client du Laboratoire. Plus spécifiquement :

Relations auprès des clients du milieu de l'enseignement

- En collaboration avec son supérieur, identifie et définit les besoins et les priorités pour les activités reliées au développement d'affaires et des relations avec les clients et partenaires.
- Développe et entretient des contacts réguliers avec les clients et partenaires actuels de façon à maintenir leur intérêt pour les produits et services du Laboratoire ERPsim.
- Propose et met en œuvre des stratégies de communications promotionnelles, des plans d'action et des moyens pour accroître la visibilité et la notoriété du Laboratoire ERPsim et ses offres de produits, et en fait la promotion auprès des clientèles cibles.
- Participe à des activités promotionnelles et anime des ateliers d'information en ligne sur les produits.
- Se documente sur les clients potentiels (carrière, intérêt, etc.) afin de soutenir l'élaboration d'une stratégie de marketing et recrutement personnalisée.
- En collaboration avec son supérieur immédiat, planifie le calendrier annuel de rencontres et établit des objectifs. Développe la liste des clients potentiels; segmente cette population en fonction de leurs caractéristiques puis propose des stratégies adaptées à chacun des segments et prend les actions appropriées.
- Participe à l'identification des clientèles visées et de nouvelles clientèles cibles.
- Communique avec les clientèles visées et nouvelles clientèles susceptibles d'acheter les produits et services du Laboratoire ERPsim.
- Se tient au courant des produits et des services semblables des concurrents ainsi que des tendances des activités liées à son secteur d'activité.

Suivi et relations client

- Reçoit les demandes d'information et les commentaires recueillis lors de rencontres, d'activités de représentation ou suivant une activité de formation et s'assure qu'une réponse adéquate est acheminée dans les meilleurs délais.
- Transmet l'information concernant les problèmes rencontrés par les clients; collabore à l'identification des priorités au développement, à la révision et à l'amélioration des produits et du matériel de soutien aux utilisateurs.
- Développe et entretient des contacts réguliers avec les clients actuels et potentiels par différents moyens (contact téléphonique, webinaire, atelier, etc.) de façon à maintenir leur intérêt pour les services et produits offerts par le Laboratoire ERPsim. S'assure d'entretenir des relations privilégiées avec les clients importants.
- Communique l'avancement des projets du Laboratoire aux clients afin de s'assurer de répondre à leurs attentes.

Communications

- Rédige et publie des communiqués (annonces, publications médias sociaux) à l'intention de la clientèle du Laboratoire ERPsim.
- Anime les discussions des médias sociaux attirés au Laboratoire. Au besoin, agit comme modérateur, juge de la pertinence des interventions et filtre les commentaires.

Analyse clientèle

- Recueille et analyse les données pour déterminer le niveau d'utilisation, l'adoption, et le comportement de la clientèle. Identifie les opportunités pour augmenter l'utilisation parmi les clients actuels.
- Évalue l'efficacité qualitative et quantitative des activités de développement d'affaires réalisées en regard des objectifs fixés. Le cas échéant, détermine les ajustements nécessaires et propose à son supérieur les corrections requises pour améliorer les résultats.

- Effectue un suivi auprès des clientèles actuelles afin de valider la valeur offerte par les produits et services du Laboratoire ERPsim.
- Maintient les profils client et leur historique dans le système de gestion de relations clientèles (CRM).

Formation et soutien des clients du milieu de l'enseignement

- Collabore avec le/la chargé(e) de projets - Développement pédagogique à la planification et à la coordination des activités de formations.
- Recueille et analyse les données permettant de déterminer l'efficacité et la qualité des programmes de formation, particulièrement à l'égard de l'acquisition de nouveaux clients et à la rétention des clients actuels.
- Propose des adaptations ou des modifications aux produits de formation offerts selon les besoins spécifiques des clients. Guide les clients vers des choix de formation pouvant le mieux répondre à leurs besoins et contribuer à l'atteinte de leurs objectifs.

Gestion des ventes

- Processus de ventes institutionnelles : répond aux questions, reçoit les demandes d'achats, coordonne avec le département des finances pour la préparation et l'envoi de factures, etc.

PROFIL RECHERCHÉ

- Diplôme de maîtrise en administration des affaires, marketing ou dans une discipline jugée pertinente
- Minimum deux années d'expérience de travail pertinente, notamment en développement des affaires ou en service à la clientèle dans un contexte technologique
- Maîtrise des langues française et anglaise, parlées et écrites
- Bonne connaissance des technologies de l'information et médias sociaux
- Bonne connaissance des logiciels et des environnements technologiques organisationnels
- Sens de l'organisation et des priorités
- Aptitudes pour le service à la clientèle, les relations interpersonnelles et dans les communications orales et écrites
- Capacité d'apprentissage et d'adaptation à l'évolution rapide des environnements technologiques
- Esprit de synthèse, capacité d'analyse et habileté pour la résolution de problèmes
- Capacité de comprendre et de transposer des stratégies de communication en ligne
- Capacité de travailler avec un minimum de supervision
- Aptitude à travailler en équipe
- Habileté à voyager à l'extérieur du Canada, au besoin
- Connaissance d'autres langues parlées et/ou écrites (atout)
- Expérience en développement des affaires dans un milieu académique, de recherche et /ou institutionnel (atout)
- Connaissance du logiciel ERPsim et/ou de logiciels de simulation ayant des visées de formation (atout)
- Connaissance de logiciels ERP (SAP préféré) (atout)
- Connaissance de logiciels CRM (SalesForce préféré) (atout)

AVANTAGES

- Échelle salariale jusqu'à 89 553 \$, selon les années d'expérience pertinente
- 23 jours de vacances annuelles après un an de service
- 15 jours fériés
- Programme de formation et de développement plus généreux que le marché
- Programme d'assurance collective et régime de retraite à prestations déterminées, selon les termes et conditions du régime

SOUMETTRE UNE CANDIDATURE

- Directement sur notre site web en cliquant sur le lien suivant : [Chargé, chargée de développement d'affaires](#)
- Date limite pour postuler : le 9 août 2020 à minuit

HEC Montréal reconnaît l'apport essentiel et nécessaire des femmes, des Autochtones, des minorités visibles ou ethniques, des personnes en situation de handicap et des personnes de toute orientation et identité sexuelle, et s'engage à garantir l'égalité des chances à tous les candidats qualifiés. Des valeurs de respect, d'ouverture et d'inclusion sont communes à l'ensemble de notre communauté.

HEC Montréal applique un programme d'accès à l'égalité en emploi et invite les membres des groupes désignés à indiquer leur appartenance à ces derniers dans leur dossier de candidature.

L'annonce de cet emploi dans les médias externes peut se faire simultanément à l'affichage interne à HEC Montréal. Toutefois, les candidatures internes sont traitées en priorité, conformément à la politique de HEC Montréal. Seules les candidatures qui répondent aux exigences de l'emploi en termes de formation et d'expérience seront évaluées.
