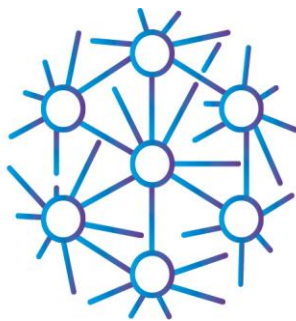


ayming



business
performance
consulting

Business Development Manager – East/Directeur, Développement des affaires – Région Est

Ayming Canada's Montreal office is looking for an organized, self-motivated individual to work as a Business Development Manager to serve and expand our mid-market client-base in Eastern Canada.

Ayming is a leading international business performance consulting group, formed through the merger between Alma Consulting Group and Lowendalmasaï. With offices in 14 countries, the Group, which has a staff of approximately 1,500, attained revenue of CAD \$275 M in 2015.

Backed by 30 years of proven results, Ayming provides strategic and operational expertise, enabling businesses to improve their overall performance in the areas of Finance & Innovation, Operations and Human Resources.

Ayming is committed to helping clients implement long-term performance improvement programs, adding value to their overall business and delivering greater profitability. Its focus is on improving and accelerating business growth, anticipating future changes and opportunities and securing a business' long-term position. This is accomplished through its Value Performance Programs, customized service packages providing tailored solutions to improving clients' business performance. Every Value Performance Program is unique because it is designed to meet the specific needs of individual clients.

Le bureau de Montréal d'Ayming Canada est à la recherche d'une personne sérieuse et méthodique pour occuper le poste de Directeur, Développement des affaires afin de servir et d'élargir sa clientèle petite et moyenne entreprise dans la région de l'Est du Canada.

Ayming est un cabinet internationalement reconnu, qui se spécialise dans la rentabilité des entreprises et qui compte plus de 1 500 employés dans 16 pays. L'expérience de nos 30 années de résultats probants offre aux entreprises un savoir stratégique et opérationnel qui leur permet d'améliorer leur performance globale dans les domaines des finances, de l'innovation, des opérations et des ressources humaines.

Ayming a pour mandat d'aider ses clients à mettre en œuvre des programmes d'amélioration de la rentabilité à long terme, en ajoutant de la valeur à leur activité globale et en améliorant leur rendement. Ayming se concentre sur l'amélioration et l'accélération de la croissance des entreprises, en anticipant les changements et les opportunités, et en leur garantissant un positionnement à long terme. Notre réussite réside dans nos programmes de mise en valeur de la performance et nos forfaits de services personnalisés, qui offrent des solutions sur mesure pour améliorer les performances de nos clients. Chaque programme de mise en valeur de la performance est unique, car conçu pour répondre aux besoins particuliers de chaque client.

Key Responsibilities and Related Tasks (include but not limited to)/ **Principales responsabilités et tâches connexes** (y compris, mais sans s'y limiter)

Reporting to the Regional Director, the Business Development Manager is responsible for achieving assigned sales targets within his/her territory. This person also maintains and enhances the company's image with Ayming's customer base. He/she pro-actively promotes company objectives, and executes sales plans based on the company's marketing strategy. The successful candidate would be required to:

- Generate leads through researching the market and the cultivation of their personal network;
- Maintain close contact with consultants, external professionals and associations to identify and develop business leads through referrals;
- Manage the entire sales process for all business leads;
- Identify decision makers, schedule meetings, meet qualified prospects, and execute appropriate sales techniques and cycle to close sale;
- Diagnosis prospects' business climates, challenges, strategic needs, and pain points and develop a true-value proposal to positively impact their businesses;
- Work with management to develop sales/marketing strategies and to penetrate new markets;
- Partner with Ayming's delivery teams to provide the best business value proposition to existing and prospecting clients.

Relevant du Directeur régional, le Directeur, Développement des affaires est responsable de l'atteinte des objectifs de vente déterminés au sein de sa région. Cette personne contribue également au maintien et à l'amélioration de l'image de l'entreprise auprès de la clientèle établie. Elle doit promouvoir de façon proactive les objectifs de l'entreprise et réaliser des plans de vente en fonction des stratégies marketing de celle-ci. Le candidat retenu devra:

- Trouver des pistes pour l'acquisition de clients potentiels en observant le marché et la façon dont s'y entretiennent les réseaux de contacts;
- Entretenir en guise de références des relations étroites avec des consultants, des professionnels externes et des associations afin d'identifier et de développer des occasions d'affaires;
- Gérer l'intégralité du processus de vente de toutes les occasions d'affaires;
- Identifier les décideurs, organiser des réunions, rencontrer les clients potentiels qualifiés et appliquer des techniques appropriées afin de conclure des ventes;
- Évaluer le climat des affaires, les défis, les besoins stratégiques et les points critiques de clients potentiels et développer une proposition de valeur réelle ayant des impacts positifs sur leur entreprise;
- Travailler de concert avec la direction afin de développer des stratégies de vente/marketing et de pénétrer de nouveaux marchés;
- S'associer aux équipes de prestation de services d'Ayming pour offrir la meilleure proposition de valeur à la clientèle établie et aux clients potentiels.

Qualifications and Skills/ Qualifications et compétences

- Post-secondary education or equivalent;
- Minimum 8 years selling consulting services to mid-market clients (25M – 500M in revenue);
- Proven track record using a sales methodology to generate business leads, open doors, and move them through the sales cycle until the prospect is successfully signed;
- Able to develop multi-faceted fee-structure contracts associated with solutions selling, service schedules and payments. Knowledge of success fees agreements is an asset;

- Highly motivated, results driven, independent thinker, perseverant and strong sense of initiative;
 - Strong customer focus, interpersonal and team oriented skills;
 - Excellent bi-lingual communications skills (verbal and written) coupled with heightened listening skills;
 - Experience selling to CFOs regarding financing, taxes, innovation, etc.; R&D Director for innovation related matters; VP Ops/COO for operations performance such as supply chain, purchasing, cost optimization, operational improvement; and VP HR for HR consulting;
 - High level of business integrity and ethics;
 - Possess own vehicle and valid driver's license;
 - Above-average knowledge/proficiency of Microsoft Office suite (Word, Excel, PowerPoint, etc.);
 - Advanced knowledge/proficiency with social media platforms and proven track record with social selling is an asset.
-

- Études postsecondaires ou l'équivalent;
- Minimum de 8 ans d'expérience en vente de services de consultation à des clients du marché petite et moyenne entreprise (25 M - 500 M de chiffre d'affaires);
- Expérience reconnue dans l'utilisation de méthodologies de vente pour générer des pistes vers des clients potentiels, créer des occasions d'affaires avec ceux-ci et les amener à conclure une vente;
- Capacité à développer des contrats multi-facettes de structure tarifaire associés à la vente de solutions, aux horaires de service et aux paiements. La connaissance des ententes de rémunération au résultat est un atout;
- Très sérieux, motivé par les résultats, libre penseur, persévérant et bon esprit d'initiative;
- Solides compétences en matière d'approche de la clientèle et de relations interpersonnelles et d'équipe;
- Excellentes aptitudes en communication, bilingue (oral et écrit), grande capacité d'écoute;
- Expérience de vente auprès de : directeurs des finances au regard du financement, des impôts, de l'innovation, etc.; directeurs RD pour les questions d'innovation; VP ou chefs des opérations pour la performance des opérations telles que la chaîne d'approvisionnement, l'achat, l'optimisation des coûts, l'amélioration opérationnelle; VP des ressources humaines en matière de conseils en RH;
- Haut niveau d'éthique et d'intégrité en affaires;
- Posséder un véhicule et un permis de conduire valide;
- Connaissances supérieures à la moyenne de la suite Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, etc.);
- Connaissance approfondie des plateformes de médias sociaux et expérience reconnue en matière de vente par médias sociaux, un atout.

If you are interested in this position, please send your resume to: hr@ayming.ca and indicate in your email message title the position you are applying for.

Si vous êtes intéressé par ce poste, veuillez envoyer votre curriculum vitae à hr@ayming.ca, et indiquer dans votre courriel le titre du poste que vous postulez.