

[< RETOUR](#)

Directeur de comptes infonuagiques – Secteur public

Poste interne permanent

Permanent ML Jul 17, 2026

Rôle

Le directeur développement de marché infonuagique est responsable d'atteindre les objectifs de ventes, d'acquisition, de rétention et de croissance des clients, en mettant en application la stratégie de développement des affaires couvrant notre offre infonuagique – Cirrus, afin de participer à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Plus précisément, il exécute et gère l'ensemble des étapes du cycle de vente, de la prospection jusqu'à la conclusion en passant par la qualification et l'élaboration de propositions. Ce faisant, il maîtrise la proposition de valeur de l'entreprise et de l'offre infonuagique, en fait la promotion afin de stimuler les besoins des clients actuels et potentiels.

Responsabilités

- Élaborer et exécuter un plan de développement stratégique visant la croissance des comptes du secteur public provincial, en assurant une progression constante des revenus récurrents;
- Promouvoir l'offre Cirrus auprès des ministères, organismes et sociétés d'État, en démontrant la valeur d'un cloud québécois conforme, performant et sécuritaire;
- Identifier, qualifier et développer les opportunités d'affaires en lien avec les orientations gouvernementales en matière de transformation numérique et de souveraineté des données;
- Gérer toutes les étapes du cycle de développement des affaires institutionnelles, incluant la prospection, la réponse aux appels d'offres, la négociation et la conclusion d'ententes de partenariat à long terme;
- Traduire les besoins opérationnels et technologiques des organismes publics en propositions concrètes alignées sur les cadres réglementaires et budgétaires provinciaux;
- Maintenir à jour les informations sur les comptes et les opportunités dans le CRM, documenter rigoureusement les interactions et assurer un suivi structuré auprès des parties prenantes;
- Développer et entretenir des relations de confiance avec les décideurs clés (DGA, DTI, responsables des acquisitions, gestionnaires de programmes numériques, etc.), en agissant comme **conseiller stratégique** plutôt que simple fournisseur;
- Participer activement à la représentation de Micrologic dans les événements