

[< RETOUR](#)

Directeur de comptes secteur corporatif

Poste interne permanent

Permanent ML Jul 17, 2026

Rôle

Le Directeur de comptes 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 nos offres de Cybersécurité et de *Centre de données* 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 la participation à l'élaboration de propositions. Ce faisant, il maîtrise la proposition de valeur de l'entreprise et de ses lignes d'affaires. Il en fait la promotion afin de stimuler les besoins des clients actuels et potentiels.

Responsabilités

- Élaborer et mettre en œuvre un plan tactique pour le développement des comptes qui lui sont assignés afin d'atteindre et/ou de dépasser les objectifs de ventes préétablis;
- Promouvoir les offres *Centre de données* (matériel informatique, licences logiciels, serveurs, unités de stockage, pare-feu et réseautique) autant au niveau de la clientèle existante qu'auprès de la nouvelle clientèle;
- Gérer toutes les phases du cycle de ventes, de la prospection à la conclusion d'une entente, en passant par le développement de propositions adaptées aux besoins du client;
- Comprendre les exigences, les objectifs stratégiques et les besoins d'affaires des clients afin de les traduire en opportunités et en propositions;
- Tirer profit de ses relations d'affaires existantes et travailler en étroite collaboration avec les directeurs de développement de marché infonuagique (Cirrus), afin de générer des opportunités infonuagiques;
- Veiller à ce que toutes les informations concernant les clients, les contacts ainsi que les opportunités soient mis à jour en juste à temps dans l'outil CRM, documenter les interactions avec les clients et assurer le suivi des activités du processus de vente;
- Promouvoir l'entreprise auprès de votre réseau de contacts ainsi qu'en participant à différents événements commerciaux et activités de réseautage;
- Travailler en collaboration avec les différentes équipes et lignes de services Micrologic afin de participer à la rédaction des propositions, des présentations, des offres de services et des offres financières;
- Se tenir à jour sur les tendances de son domaine d'affaire. respecter les