

nabsbec

La Société Nationale de Bienfaisance Publicitaire (NABS-BEC) est un organisme de bienfaisance canadien qui soutient les personnes de l'industrie de la publicité et des médias depuis 1983. Nos programmes se concentrent sur trois domaines clés : le soutien à la carrière, le soutien financier et le soutien au bien-être. NABS-BEC est entièrement financé par le secteur privé, grâce à la générosité de ses donateurs et partenaires médias. Notre plus grande initiative annuelle de collecte de fonds, la **vente médias NABS-BEC**, offre aux annonceurs l'opportunité d'acheter des espaces médiatiques donnés, avec tous les profits reversés à NABS-BEC

Nous recrutons actuellement **un directeur, vente média, NABS-BEC.**

Relevant du Directeur général, ce poste basé à Montréal nécessite un(e) représentant (e) dynamique capable d'ouvrir des portes et de générer des résultats. Le candidat idéal sera bilingue, énergique, créatif et innovant, avec un bilan prouvé dans la génération de revenus et la création d'opportunités d'affaires créatives.

Responsabilités principales :

- Obtenir des dons d'entreprises médiatiques basées au Québec.
- Commercialiser et vendre tous les forfaits médias à des acheteurs potentiels par des présentations en agence, des réunions clés pour mieux comprendre les besoins, et la gestion de pipeline.
- Collaborer avec le Directeur national, vente média pour développer une stratégie de vente.
- Collaborer avec l'équipe nationale de communications pour créer des documents de vente et des présentations pour les clients.
- Collaborer avec l'équipe des opérations de NABS-BEC pour gérer le trafic et la facturation.
- Fournir un service client exemplaire.
- Maintenir une excellente connaissance de l'industrie, des tendances, des plateformes, des opportunités et de la gestion des relations.

Compétences et expérience :

- 5+ années d'expérience en vente média.
- Relations établies avec les acteurs de l'industrie au Québec, tant du côté des clients que des agences.
- Bilingue, avec des compétences exceptionnelles en français et en anglais, à l'oral comme à l'écrit.
- Résultats solides dans l'atteinte des objectifs de revenus.
- Capacité à concevoir et à mettre en œuvre des approches de vente uniques et créatives.
- Compétences exceptionnelles en communication et en présentation.
- Excellentes compétences organisationnelles et capacité à respecter les délais.

- Personne compatissante, empathique et passionnée par la cause de NABS-BEC.
- Diplôme/degré, certification universitaire en médias ou publicité un atout.

Informations clés :

- Poste contractuel.
- Date de début du poste : 1er janvier 2025.

Déclaration sur la diversité, l'équité, l'inclusion et le sentiment d'appartenance :

NABS-BEC est un employeur qui prône l'égalité des chances et nous nous engageons à créer un environnement de travail inclusif qui permet à tous nos employés de réaliser leur plein potentiel. Notre équipe partage une passion sincère pour notre cause, ce qui est la clé de notre succès. Nous encourageons toutes les personnes qualifiées à postuler. Cependant, seules les personnes sélectionnées pour une entrevue seront contactées.

Veillez soumettre votre CV, accompagné d'une lettre de motivation, à :

Rosetta Heckhausen
Directrice générale
NABS-BEC
rheckhausen@nabs.org

Date limite de soumission : 2 décembre 2024