



L'Agence ComediHa!  
**ComediHa! – « Voir la vie en drôle »**

## **POSTE : COORDONNATEUR DES VENTES**

Tu es à l'aise dans l'univers de la vente et des suivis clients, alors viens « Voir la vie en drôle » avec l'agence ComediHa!

Tu veux travailler dans des super bureaux à Québec avec une équipe de direction qui travaille en t-shirt ? Tu aimes rencontrer des gens provenant des quatre coins de la planète ? Tu veux vivre dans un environnement de rêve et d'innovation où la créativité supplante la rationalité, où la coopération et le travail d'équipe sont plus importants que les succès individuels, où le pragmatisme prend la place du formalisme et de l'administration bureaucratique, où l'esprit entrepreneurial et le goût du risque supplantent le conservatisme, où le plaisir, la bonne humeur et le dépassement sont valorisés plus que la rigidité et la juste mesure ?

Tu aimes « Voir la vie en drôle » et tu aimerais « Faire rire le monde partout dans le Monde » ?

Tu veux avoir la chance de côtoyer une équipe allumée, drôle, créative qui veut avoir du fun et former une grande famille ?

Tu aimerais nous aider à devenir LE leader mondial le plus influent au sein des différentes communautés du rire et de l'humour ? Eh bien, cet emploi est pour toi !

### **Description sommaire du poste**

Le coordonnateur ou la coordonnatrice a le mandat d'élaborer et de mettre en œuvre des outils qui améliorent la vente de laissez-passer. Il mettra à profit son talent de persuasion ainsi que son approche clients. Il aura, par le fait même, la chance de participer à la croissance d'une entreprise en pleine ascension.

### **Principales tâches**

En fonction des objectifs fixés, le coordonnateur des ventes va prendre en charge :

- Mise à jour des documents de support à la vente;
- Coordination des promotions;
- Suivi des ventes ET contact des leads;

- Service à la clientèle;
- Création de produits et commandes fournisseurs;
- Assurer une exécution commerciale rigoureuse et disciplinée;
- Analyser, proposer et mettre en place des nouvelles méthodes de travail ou procédures afin d'optimiser le département et d'augmenter les résultats;
- Mettre en place différents indicateurs de performance qui permettent d'évaluer et de mesurer l'efficacité de notre travail;
- Planifier et s'assurer que les partenaires ainsi que l'équipe interne optimisent leurs efforts de manière à maximiser les ventes de laissez-passer;
- Développer des opportunités via le courriel, les réseaux sociaux et le téléphone dans le but de commercialiser les laissez-passer et identifier les acheteurs dans les marchés ciblés;
- Travailler en collaboration avec le Coordonateur de mise en marché du département de Ventes et Marketing;
- Autres tâches connexes.

### **Compétences professionnelles**

- 1 à 3 années d'expérience;
- Expériences pertinentes ou connexes;
- Études en vente ou domaines connexes.

### **Qualifications requises**

- Autonome,
- Discipliné,
- Organisé,
- Persuasif,
- Motivé,
- Persévérant,

ET fort sympathique!

### **Conditions d'emploi**

- Temps plein / temporaire d'une durée de 4 mois;
- Salaire concurrentiel et selon l'expérience (programme de bonification possible, si applicable);
- Basé au siège social de Québec;
- Environnement de travail stimulant;
- Horaire flexible, 37,5 heures par semaine.

**Pour postuler**

Fais parvenir ton curriculum vitae à **jose.garceau@comediha.com** avant le **14 mai 2018 à minuit** en inscrivant dans l'objet de ton courriel le **titre du poste pour lequel tu postules!**

**Pour plus d'informations sur l'entreprise**

Veillez consulter l'adresse suivante : <http://comediha.com/>

Nous vous remercions à l'avance de votre candidature.

Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.

*Note : Afin de faciliter la lecture du présent texte, nous avons employé le masculin comme genre neutre pour désigner aussi bien les femmes que les hommes.*