



Professionnel de la vente d'espace d'exposition

Master Promotions Ltd., la plus grande entreprise indépendante de gestion d'événements commerciaux et grand public au Canada, produit des événements de qualité depuis 1973. Notre portfolio est en constante croissance et comprend actuellement plus de 30 événements dans sept provinces d'un océan à l'autre.

www.masterpromotions.ca

Notre entreprise est actuellement à la recherche d'un individu axé sur les résultats pour se joindre à notre équipe en tant que professionnel de la vente d'espace d'exposition. Le candidat retenu sera responsable des ventes d'espace liées aux événements assignés et de la relation avec les clients existants et potentiels. Le candidat devra avoir sa résidence dans la province de Québec et travaillera à partir de son domicile avec certaines exigences de déplacement.

Principales responsabilités

- Développer et mettre en œuvre des stratégies de vente à court et à long terme qui répondent aux objectifs préalablement établis,
- Travailler avec la direction du salon pour générer des revenus, gérer la satisfaction des clients, la croissance des ventes à long terme et le développement des comptes conformément aux politiques de l'entreprise,
- Promouvoir activement et efficacement nos événements auprès des exposants potentiels et développer de nouvelles opportunités commerciales,
- Mener proactivement des activités de vente, face à face, par téléphone et en utilisant des outils de e-marketing avec des organisations de différentes tailles,
- Établir et entretenir des relations de travail efficaces avec les entreprises exposantes, de la vente jusqu'à l'événement,
- Assister avec la logistique sur le site des événements, en assurant un haut niveau de satisfaction du client pendant le processus,
- Établir et maintenir une relation de travail efficace avec toutes les équipes de soutien interne pour atteindre les objectifs assignés,
- Fournir des solutions et des services de vente pour la direction de l'entreprise.

Qualifications du candidat idéal

- Très motivé par la réalisation des objectifs de ventes préétablis,
- Minimum de 3 à 5 ans d'expérience pertinente en vente démontrant la capacité à gérer et accroître les relations d'affaires,
- Excellentes compétences en communication verbale, écrite et en informatique,
- Compétences exceptionnelles en gestion du temps avec la capacité d'effectuer plusieurs tâches dans un environnement en évolution rapide,
- Capacité à fonctionner selon des horaires de travail et des horaires de déplacement flexibles,
- Permis de conduire valide, avec accès à un véhicule fiable requis,
- Une formation postsecondaire terminée est considérée comme un atout,
- La capacité de communiquer en français et en anglais est requise.

Si vous êtes intéressé à travailler avec un chef de file de l'industrie, envoyez votre curriculum vitae et votre lettre de présentation (y compris les attentes salariales) à Careers@mpltd.ca dès aujourd'hui!

Bien que nous apprécions tous les candidats, seuls ceux sélectionnés pour une entrevue seront contactés.



Exhibit Sales Professional

Master Promotions Ltd., Canada's largest independent trade and consumer event Management Company has been producing quality events since 1973. Our portfolio is always growing and currently includes more than 30 events in seven provinces from coast to coast. www.masterpromotions.ca

Our company is currently seeking a result-oriented individual to join our team as an **Exhibit Sales Professional**. The successful candidate will be responsible for exhibit sales related to assigned events with new and existing clients. The candidate would ideally residence in the province of Quebec and will work from home with certain travel requirements.

Key Responsibilities

- Develop and implement short and long term sales strategies that meet both personal and business goals,
- Work with show management to achieve revenue generation, customer satisfaction, long-term sales growth and account development in line with company policies,
- Actively and effectively promote our events to key accounts and develop new business opportunities,
- Proactively conduct selling activities, including face to face, phone and e-marketing with various sized organizations,
- Establish and maintain effective working relationships with exhibiting companies, from the sale through to the event,
- Assist on-site logistics of events, ensuring a high level of customer satisfaction during the process,
- Establish and maintain an effective working relationship with all internal support teams to meet assigned objectives,
- Provide sales solutions and services to all levels of management.

Ideal Candidate Qualifications

- Highly motivated by achieving exceptional results to goal setting quotas,
- Minimum 3-5 years of relevant sales experience demonstrating ability to manage and increase business relationships,
- Excellent verbal, written and computer communication skills,
- Exceptional time management skills with the ability to multi-task in a fast-paced environment,
- Ability to function under flexible work hours and travel schedules,
- Valid Drivers' license, with access to a reliable vehicle required,
- Completed post-secondary education considered an asset,
- Ability to communicate in both French and English is required.

If you are interested in working with an industry leader, email your resume and cover letter (including salary expectations) to Careers@mpltd.ca today!

Although we appreciate all applicants, only those selected for an interview will be contacted.