



## Représentant développement des affaires

### CHOISISSEZ DE FAIRE CARRIÈRE CHEZ NOUS!

Tu désires évoluer dans le dynamisme d'une entreprise en pleine croissance, faire partie d'une équipe multidisciplinaire et disposer des moyens pour atteindre les plus hautes performances?

Edilex est reconnu pour être un leader dans le domaine de la technologie juridique ainsi que pour son éventail complet de modèles d'ententes juridiques et sa plateforme de génération de documents d'appels d'offres.

Ton rôle serait de rencontrer tous les clients potentiels dans le but de les convaincre que les produits d'Edilex faciliteront leur quotidien dans la rédaction de contrats, d'appels d'offres et de tout autre document à connotation juridique!

### Ce que nous aimerions t'offrir, c'est :

- un salaire compétitif avec plan de bonification avantageux;
- un programme de REER avec contribution de l'employeur;
- un minimum de 3 semaines de vacances par année;
- un programme d'assurances collectives;
- des petits plats cuisinés toutes les semaines par nos collègues, chefs cuisiniers, à moindres coûts;
- du café (ou du thé, si tu préfères), du jus, des fruits et des légumes gratuits à tous les jours;
- un environnement de travail lumineux, aéré et moderne;
- une équipe de travail multidisciplinaire, dévouée et inspirante;
- un programme de formation continue;
- des activités organisées par le club social tous les mois;
- et bien plus encore...

### Nous cherchons un(e) all-star qui :

- détient un BAC en administration des affaires, ventes et marketing ou dans un domaine connexe;
- possède entre 1 et 3 années d'expérience en développement des affaires B2B;
- a une expérience en développement des affaires au niveau logiciel web et produits technologiques (un atout);
- a un intérêt marqué pour les technologies émergentes;
- possède un esprit entrepreneurial et une aptitude marquée pour le développement des affaires;
- a de l'entregent et possède une habileté de communication (autant en français qu'en anglais);
- a la capacité de communiquer dans un langage clair et de la facilité à vulgariser les concepts;
- connaît le domaine juridique (un atout).

### En résumé, ton rôle serait de :

- participer activement au développement des nouveaux marchés et à l'établissement de partenariats stratégiques;
- assurer le démarchage, l'élaboration des présentations et les rencontres de présentation auprès des clients potentiels;
- assurer le suivi des opportunités et des prospects;
- développer et maintenir une relation solide avec la clientèle et assurer un suivi de satisfaction;
- récolter des informations pertinentes provenant de nos clients et des clients potentiels de manière à constamment améliorer l'offre de produit chez Edilex;
- participer à des congrès dans divers secteurs d'activités;
- participer à l'élaboration des stratégies à moyen/long terme sur les développements futurs et le positionnement de l'entreprise;
- et toutes autres tâches connexes.

Nous attendons votre candidature à l'adresse suivante : [rh@edilex.com](mailto:rh@edilex.com) ou postulez en ligne via le <https://www.edilex.com/fr/carrieres.html>

**S.V.P. prendre soin de spécifier la provenance de cette offre d'emploi.**

Nous tenons à vous remercier. Cependant, seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.