



Carrières Avec Northforge

Aimerais-tu travailler dans un environnement agréable et stimulant? Aimes-tu les défis? Aimerais-tu travailler sur des projets variés, avec des technologies différentes? Aimes-tu apprendre de nouvelles technologies et enrichir tes connaissances techniques?

Si tu réponds oui à ces questions, envoie- nous ton curriculum vitae! Nous sommes très intéressés à te rencontrer.

Chez Innovations Northforge, nous engageons les meilleurs, et, par conséquence, nous offrons d'excellents avantages sociaux et un environnement de travail des plus stimulants :

- Salaires compétitifs, et révisions trimestrielles de la rémunération
- Croissance et opportunités de carrière dans des rôles techniques et de gestion de projets
- « Portes-ouvertes » pour la communication et la collaboration
- Mentorat stimulant fourni par une équipe chevronnée de professionnels en technologies
- Équipe de gestion impliquée, ouverte, et très agréable de travailler avec
- Équipement et outils de travail à la fine pointe de la technologie
- Proximité des bistros, cafés, et la plupart des services
- Abonnement au gym et cours de français ou anglais payés par l'employeur
- Séances de formation en équipe et activités sociales périodiques

Responsable du Développement des Affaires

Description de l'emploi

Industrie : Réseaux de Communications et Télécommunications
Position : Responsable du Développement des Affaires
Type : Full time
Expérience : 10 ans dans le Développement des Affaires
Lieu : Préférable Boston ou Silicon Valley; tous les excellents candidats américains seront considérés

Northforge Innovations (www.gonorthforge.com) fournit des logiciels de conseils et des services de développement aux entreprises qui développent des produits de réseau de communication pour l'infrastructure de réseau, les systèmes media et la sécurité en répondant à la nécessité de l'évolution technologique vers le nuage. Nos employés ont une incidence directe sur l'apport de nouvelle technologie sur le marché et la favorisent la réussite de nos clients. Northforge fournit un environnement de travail multiculturel axé sur l'apprentissage et l'amélioration continue. A Northforge, vous aurez l'occasion d'apprendre de nouvelles technologies, d'améliorer vos compétences techniques et personnelles et de travailler sur une gamme de projets différents. Nous offrons des salaires compétitifs et des avantages tout en nous amusant avec une foule de nouvelles idées et de produits pour le monde entier.

Northforge est à la recherche d'un Responsable du Développement des Affaires pour rejoindre notre équipe dynamique et croissante de professionnels. Nous offrons la gestion de compte pour les clients existants ainsi que l'opportunité d'en acquérir de nouveaux. Le candidat retenu devra également être en mesure de développer de nouvelles opportunités chez les clients existants et de faire grandir notre base installée.

Cette position requiert environ 50 % de déplacements, à la fois internes et sur les sites des clients au sein de l'Amérique du Nord/Canada

Rejoignez-nous !



Northforge Innovations

Centre de développement du Canada

Bureau de Gatineau

72 Rue Laval
3e étage
Gatineau, QC, J8X 3H3
Tél: 819.776.6066

Bureau de Montréal

410 Saint-Nicolas Street,
Suite 026
Montréal, PQ, H2Y 2P5
Tél: 514.670.5298

Bureau des États-Unis

One Boston Place
Suite 2600
Boston, MA
02108
Tél: 781.897.1727

En ligne

careers@northforgeinc.com
www.gonorthforge.com

Compétences requises :

- Doit à la fois « chasser et cultiver »
- Excellente communication orale et écrite
- Forte capacité d'analyse et de résolution de problèmes
- Influence forte et aptitude à la négociation
- Expérience de travail avec tous les niveaux dans une société (de Responsable à CTO)
- Contexte technique (idéalement, mise en réseau électronique ou informatique)

Atouts :

- Vaste expérience Télécom notamment dans la commutation, les données, les protocoles, VoIP, la technique sans fil, la gestion de réseau, les processeurs de réseau et les technologies Cloud.
- Doit avoir la personnalité adéquate pour travailler avec les clients internes et externes à un rythme rapide, dans un environnement de start-up.

Les compétences personnelles :

- Personnalité extrêmement flexible et adaptable
- Excellentes aptitudes de communication, tant à l'écrit qu'à l'oral
- Esprit d'initiative et aptitudes à apprendre rapidement de nouvelles compétences
- Patience équilibrée avec la notion d'urgence (nous avons un long cycle de vente = besoin de patience, mais nous devons continuer d'aller d'étape en étape = notion d'urgence)

Formation et expérience :

BS/BA et 10 + années d'expérience dans des rôles face à la clientèle, avec au moins 5 ans en développement des affaires

Si vous avez les qualifications requises, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à careers@northforgeinc.com