

Bayard Canada est une société canadienne de communication qui publie des périodiques, des livres et des sites web. Dans nos activités jeunesse, nous prenons soin de présenter le point de vue de l'enfant, en respectant son intelligence et son sens critique. Bayard Canada encourage la découverte et la créativité chez l'enfant, favorise son développement émotionnel, intellectuel et physique.

Bayard jeunesse est chef de file de la presse jeunesse, il propose plus de 40 magazines et livres numériques pour les enfants de 1 à 18 ans réalisés avec soin par les créateurs les plus talentueux et des professionnels de l'enfance. Abonner un enfant à un magazine éducatif, c'est l'encourager à comprendre et à aimer la vie.

## Délégué(e) pédagogique, région métropolitaine de Montréal

Vous avez une bonne connaissance du milieu de l'éducation, vous aimez être sur la route et près de vos clients ? Cette mission est pour vous !

Relevant du Chef Marketing Jeunesse, le titulaire devra développer et maintenir une relation d'affaires avec notre clientèle du milieu scolaire de la région métropolitaine de Montréal, afin de proposer notre gamme de produit et de répondre à leurs besoins en matière d'outil pédagogique.

### Principales tâches :

#### *Volet vente :*

- Analyser le marché actuel et développer son territoire potentiel;
- Mettre en place des stratégies permettant à Bayard Jeunesse de se distinguer de la concurrence;
- Développer et entretenir un réseau de personnes-ressources afin de maximiser les ventes;
- Faire de la sollicitation et prospection auprès des établissements scolaires du territoire mentionné ainsi que fidéliser la clientèle active;
- Faire la promotion de nos magazines et de nos produits auprès des enseignants, des conseillers pédagogiques et des directions d'école des réseaux d'enseignement publics et privés;
- Mesurer et évaluer la performance des activités de promotion;
- Représenter Bayard Jeunesse dans divers événements (salons, congrès, occasions de réseautage etc.).

#### *Volet Service client :*

- Préparer les soumissions et les commandes;
- Assurer le suivi auprès des clients;
- Soutenir ses clients dans l'utilisation de nos produits.

**Exigences / compétences recherchées :**

- Diplôme d'études universitaire ou diplôme d'études collégiales ou équivalent combiné à un minimum de 5 années d'expérience pertinente récente dans la vente;
- Connaissance du milieu de l'éducation sera considérée comme un atout;
- Maîtrise des logiciels MS Office;
- Excellentes compétences pour créer des liens de confiance avec les clients;
- Aptitudes en communication et en présentation supérieures à la moyenne;
- Autonomie et capacité à mener plusieurs dossiers à la fois;
- Sens de l'organisation et des priorités et orienté(e) sur les résultats;
- Avoir un permis de conduire valide ainsi qu'une automobile;
- Être disponible occasionnellement les soirs ou lors d'événements.

**Entrée en fonction :** Début février 2022

**Information supplémentaire :** Territoire de vente : région métropolitaine de Montréal

**Avantages corporatifs**

- Rémunération globale compétitive
- Assurances collectives
- Programme d'aide aux employés
- REER Collectif et RPDB
- Événements d'entreprise (club social)
- Horaires flexibles
- Réductions tarifaires à l'achat de nos produits
- Stationnement sur place
- Travail en mode hybride dès janvier 2022
- Processus de recrutement à distance (via Teams)