



## **Chief Revenue Officer / Responsable de la croissance**

Tu es une personne plein d'initiatives, parfaitement bilingue, analytique, qui aime les aspects marketing/ventes, tu aimes structurer les choses et améliorer les performances ?

Tu aimes le contact avec le public et tu as un intérêt envers l'utilisation de la technologie pour apprendre les moindres détails de l'utilisation d'un logiciel de gestion d'entreprise de construction ?

Tu as le goût de travailler au sein d'une petite équipe pour une petite entreprise efficace, différente et pleine d'ambitions ?

Hoptimize PRO, une entreprise avec le vent dans les voiles, cherche un Chief Revenue Officer/Directeur des ventes (son le profil). Ton profil et parcours doivent démontrer que tu peux faire la différence dans l'augmentation des ventes et des revenus tout en maximisant la satisfaction de nos chers clients.

L'entreprise a connu une grande croissance au cours des deux dernières années. Ton but sera de travailler en étroite collaboration avec le président afin de démarrer l'exportation hors-Québec, de structurer les processus de ventes, de soutien technique et de service à la clientèle afin qu'ils soient les bons pour la prochaine étape de l'entreprise. Nous tenons à constamment la satisfaction de nos utilisateurs actuels et d'aller aider de nouveaux utilisateurs. Ceci inclut repenser les méthodes de travail, les processus de ventes, la publicité Facebook et Google Ads. Superviser l'équipe de vente/soutien technique. Trouver les bons outils de travail. Pour les premiers mois, et occasionnellement ensuite, tu travailleras aussi sur le terrain avec les clients. Tes méthodes doivent s'appuyer sur ton intuition/expérience mais aussi des tests, des chiffres et des tableaux Excel ;-)

### Ce qu'on offre

- Une équipe qui s'épaulé
- Un milieu de travail simple et flexible
- Des horaires flexibles (tu le bâtis toi même)
- Du travail de chez toi
- Aucune politique interne
- Des bonus de performances
- De faire partie des premiers employés de l'entreprise
- De la place pour tes idées et ce que tu as à offrir

### Ce qu'on cherche

- Un bras droit parce que dans l'équipe, on est tous le bras droit des autres :-)
- Une personne qui prends des initiatives et est autonome et créative
- Quelqu'un qui est à l'aise sur un ordinateur, dans les courriels, le web et les téléphones cellulaires
- Une personne positive qui amène de la compétence dans l'équipe



## **Chief Revenue Officer / Responsable de la croissance**

- Une personne intéressée à faire la différence dans la vie des entrepreneurs en construction
- Quelqu'un qui a le goût de faire un bon bout de chemin avec nous (si ça fit évidemment!)
- Quelqu'un qui aime trouver des solutions pour les clients
- Quelqu'un qui a de l'initiative, est full autonome et a le goût de travailler dans un milieu où tout n'est pas encore structuré (justement, pour structurer les choses pour la prochaine étape)
- Parfaitement bilingue. Tu auras aussi à parler à des gens en dehors de notre belle province
- Un atout: connaissance des métriques standards de SaaS, des outils de vente en ligne et de la publicité Facebook et Google

### Expériences et études requises:

- Études universitaires ou expériences pertinentes
- Quelques années d'expériences requises
- Peu importe le milieu d'où tu viens et ton parcours, si ton profil et tes passions convergent avec ce dont l'équipe a besoin, c'est parfait.

Contacte-nous par [jobs@hoptimizepro.com](mailto:jobs@hoptimizepro.com)

<https://hoptimizepro.com>