

---

**Rejoindre Axionable signifie évoluer dans un environnement de travail confortable en plein cœur de Montréal et dans une ambiance « start-up », sur des technologies alliant intelligence artificielle et données pour une aventure entrepreneuriale !**

**VP Sales Canada (F/H) - temps plein - Montréal**

**Présentation du poste**

En tant que VP Sales Canada, vous jouez un rôle clé dans le développement d’Axionable Canada de par votre implication quotidienne à l’établissement de relations d’affaires, de la génération d’opportunité à leur contractualisation et en passant par l’influence.

- Vous supportez et contribuez à l’élaboration des stratégies de ventes
- Vous participez à la définition et au marketing de l’offre pour s’adapter au marché local
- Vous identifiez et effectuez de la prospection de nouveaux clients, en mobilisant votre réseau d’influence et votre connaissance du marché local
- Vous réalisez la contractualisation avec nos clients suivie du transfert de dossier à nos équipes opérationnelles
- Vous incarnez et implantez les valeurs et la culture de la marque Axionable, et participez activement, avec le soutien de l’équipe Marketing et Communication de la maison-mère, aux actions de visibilité et de rayonnement d’Axionable sur place
- Vous vous assurez de maintenir un haut niveau de connaissances techniques sur les offres/produits
- Vous vous déplacez au Canada, et particulièrement au Québec et en Ontario

**Profil recherché**

- Diplômé(e) d’une maîtrise spécialisée dans le domaine commercial, relation d’affaires ou équivalent
- 5 à 8 ans d’expérience professionnelle minimum dans le développement d’affaires, idéalement dans le service / la consultation
- Connaissance majeure d’au moins un de deux secteurs d’activité de la Finance ou du Manufacturing
- Réseau personnel établi et démontré au sein des entreprises dans la région et dans le domaine des TI. Un réseau auprès des pouvoirs publics serait un plus.
- Bilingue français et anglais
- Expérience des interactions auprès des décideurs de grandes entreprises
- Aptitude à construire et maintenir d’excellentes relations professionnelles
- Capacité à travailler avec une supervision limitée et effectuer des rapports réguliers
- Autonome, curieux(se) et passionné(e) des sujets IA et de nouvelles technologies

**Présentation d’Axionable**

*Axionable s’engage en faveur de l’égalité des chances, de la diversité et de l’équité. Nous encourageons tout(e) candidat(e) ayant l’expérience requise à postuler à nos offres.*

- Chez Axionable ce qui compte avant tout c’est la valeur : la connaissance intime du client, la personnalisation de la relation, l’amélioration des opérations. Parce qu’au-delà de la dématérialisation de la relation, du e-commerce, de l’intelligence artificielle, et de toutes les technologies que nous maîtrisons nous n’oublions jamais qu’au cœur de tout, et au-dessus de tout il y a l’HUMAIN.
- Concrètement, Axionable aide les Grandes Entreprises à concevoir et concrétiser leur ambition data et intelligence artificielle à travers une offre d’accompagnement de bout en bout : stratégie, organisation, intégration et data science/data engineering.
- Notre approche est pragmatique, embarque les contraintes réglementaires « by design », pour libérer tout le potentiel de la data et de l’intelligence artificielle.

- 
- La vision d’Axionable est portée par 5 associés aux parcours complémentaires passant par les grands cabinets de conseil et d’intégration (Accenture, Bearing Point et Cap Gemini), les agences digitales et les start-up
  - Nous avons 1 bureau à Paris et 1 laboratoire de recherche en IA à Montréal
  - Des grandes marques du CAC 40 nous font confiance dans des secteurs tels que la Banque, l’Assurance, les Médias et l’Industrie