

Développeur d'affaires - Solutions LTE / Push-to-Talk (PTT)

CTM Solutions - Montréal (Anjou)

À propos de CTM Solutions

CTM Solutions est un fournisseur québécois de solutions de communications critiques qui accompagne les organisations publiques et privées à travers le Québec et l'Ontario depuis plus de 65 ans.

Au fil des décennies, CTM s'est imposée comme un partenaire de confiance pour les technologies de communication essentielles aux opérations de ses clients.

Nos solutions comprennent notamment :

- systèmes radio professionnels
- solutions Push-to-Talk LTE (PTT)
- infrastructures de communications critiques
- consoles de répartition (dispatch)
- solutions de sécurité et vidéo
- services d'intégration et de soutien technique
- études de couverture et ingénierie des communications **intérieures et extérieures pour les solutions RF et LTE**

Dans le cadre de la croissance de nos activités dans les solutions **Push-to-Talk LTE**, nous créons un nouveau poste dédié au développement de ce segment stratégique.

Le poste

Le **Développeur d'affaires - Solutions LTE / Push-to-Talk (PTT)** aura pour mandat de développer activement les opportunités de ventes liées aux solutions de communication **Push-to-Talk sur réseaux LTE**.

Ce rôle vise principalement à **identifier et développer de nouveaux comptes**, tout en collaborant avec l'équipe de ventes existante afin de soutenir les opportunités liées à ces technologies.

Le territoire initial visé est **le Grand Montréal**, avec possibilité d'expansion progressive vers d'autres régions.

Responsabilités principales

Le titulaire du poste sera responsable de :

Développement des ventes

- Identifier et développer de nouveaux comptes clients pour les solutions PTT LTE
- Prospecter activement de nouvelles opportunités de déploiements de flottes
- Développer un pipeline d'opportunités dans des verticaux clés

Présentation et démonstrations

- Réaliser des démonstrations de solutions auprès des clients
- Accompagner les clients dans l'évaluation et le déploiement des solutions
- Présenter les avantages des solutions LTE par rapport aux alternatives traditionnelles

Collaboration interne

- Collaborer avec les représentants CTM pour soutenir les opportunités PTT
- Participer au développement de stratégies de vente dans ce segment
- Travailler étroitement avec les équipes techniques lors des déploiements

Développement du marché

- Identifier des verticaux prioritaires
- Participer à la stratégie commerciale liée aux solutions PTT
- Contribuer au positionnement de CTM comme acteur majeur des solutions PTT LTE

Profil recherché

Nous recherchons un candidat possédant un profil **développeur d'affaires orienté résultats**, capable de développer activement un marché en croissance.

Qualifications souhaitées

- Expérience en **développement des ventes B2B**
- Expérience dans les domaines suivants (atout important) :
 - télécommunications
 - solutions technologiques
 - solutions de communication ou de flotte
- Capacité démontrée en **prospection et acquisition de nouveaux comptes**
- Excellentes aptitudes en communication et en présentation

- Autonomie et forte orientation vers les résultats

Atouts

Les éléments suivants constituent des atouts :

- expérience avec des solutions **LTE professionnelles**
- connaissance des marchés :
 - construction
 - transport et logistique
 - services terrain
 - opérations événementielles
- expérience avec des solutions de **communications critiques**

Ce que nous offrons

- Poste stratégique dans un segment en forte croissance
- Opportunité de développer un marché au sein d'une entreprise bien établie
- Rémunération compétitive incluant :
 - salaire de base
 - programme de commission
- Environnement de travail dynamique et collaboratif
- Opportunités de développement professionnel

Lieu de travail

Montréal - Anjou

Déplacements à prévoir dans la grande région métropolitaine ainsi que les zones périphériques.

Un véhicule ainsi qu'un permis de conduire valide sont requis.