

Account Executive - Toronto

[Apply Now](#)

Company: The Canadian Press

Location: Toronto

Category: other-general

The Canadian Press is looking for a Account Executive to join our team immediately in a full-time position reporting to the Vice-President, Sales & Marketing and located in Toronto. This is an exciting opportunity to make a major impact at a reputable and evolving company that offers a competitive salary, commissions, paid vacation, pension, health and dental benefits, and flexible hours in a hybrid/remote working environment.OUR MISSIONThe Canadian Press is Canada's bilingual national news agency, trusted by leading media brands to deliver fast, accurate and impartial reporting for more than 100 years. Our Sales & Marketing team is responsible for promoting, selling and providing customer service for a growing suite of solutions, including: Licensed news content (articles, photos, graphics, video, audio) used by clients such as The Globe and Mail, Toronto Star, La Presse, CTV, CBC, Yahoo, MSN and many more; Branded content (blog posts, whitepapers, ebooks, photos, video, infographics), tailor made for each client's exclusive use in their content marketing program; and, CP style webinars, workshops and books on writing and editing. For organizations looking to earn media coverage and anticipate potential crises, we also provide Canada's only media forecasting platform, alerting them in real time to CP wire stories that will be published imminently by countless websites, or that are likely to appear in tonight's radio/TV newscasts and/or tomorrow's newspapers.We're revolutionizing this flagship platform and developing the next generation of our SaaS products for public relations, marketing and communications professionals. We're looking for an experienced, Account Executive to prospect and sign new clients for the first of our new products launching this year.Overview Of The RoleAre you a natural hunter, eager to represent a respected brand like The

Canadian Press and join a dynamic team that's at the heart of CP's revenue generation, customer service and product development initiatives? Are you known to exceed your targets and excited to leverage your consultative sales approach to win business for CP's new product as we embark on a new era of growth? As an Account Executive, you will develop and close new business opportunities in Canada, targeting PR/communications professionals at enterprise accounts, small and medium-sized businesses, agencies, associations, government organizations and not-for-profits.

Responsibilities

- Achieve or exceed sales quotas and sales activity targets
- Develop, maintain and convert a pipeline of qualified prospects into new revenue, including: researching and identifying the right contacts within the target markets; booking meetings via a consistent volume of quality outbound activity (emails, cold-calls, LinkedIn messages); and, effectively using our Salesforce CRM to maintain an up-to-date pipeline with accurate customer and opportunity details, next steps and expected close dates
- Prepare and deliver presentations and product demos that are tailored to each client, asking the right questions, actively listening and performing research that helps you show them the specific benefits that are important to them
- Create proposal decks, respond to RFPs and negotiate contract terms
- Manage and grow the client relationship from pitch to sale to upselling, staying top-of-mind via timely follow-ups and by gaining a thorough understanding of their business, objectives and pain points
- Demonstrate knowledge and expertise in our products and develop a strong understanding of our target markets by staying abreast of the topics and trends relevant to PR professionals

Skills And Experience

- Minimum 5 years of B2B SaaS sales experience is required, preferably in roles focused on outbound sales
- Prior experience selling to PR, marketing and communications decision makers is strongly preferred. The ideal candidate has a well-developed contact network of managers, directors and VPs within the target audience to hit the ground running
- Experience working at companies that sell end-to-end PR platforms that include media monitoring tools is an asset
- Self-motivated with a strong work ethic and passion for hunting new business, supported by a verifiable, consistent track record of meeting and exceeding quotas
- Persuasive and a proven closer with excellent presentation, verbal and written communications skills in English required. Verbal and written communications skills in French are an asset
- Solutions-oriented with superior relationship-building skills and the ability to generate interest and urgency, uncover customer needs, present relevant products/services, overcome objections and motivate action throughout the sales cycle
- Fast learner who takes initiative, is resourceful, organized, and able to effectively multi-task

A Bachelor's degree or equivalent, preferably a

Bachelor of Commerce Proficient in MS Office applications (e.g. Word, Excel, PowerPoint) Experience using Salesforce is an asset PLEASE APPLY BY OCTOBER 17, 2023 Committed to a maintaining a safe and healthy work environment Offers of employment are conditional upon the candidate providing proof of full vaccination against COVID-19 by the time of start date. We have a process in place to provide suitable accommodation to employees who are unable to obtain vaccines against COVID-19 for qualifying medical or religious exemptions. Committed to diversity, equity and inclusion The Canadian Press is an equal opportunity employer. We are committed to fostering an inclusive, barrier-free and accessible environment and support the goals of employment equity. We respect all diverse groups, including but not limited to women, Indigenous Peoples, members of visible minorities and people with disabilities. Chargé(e) de compte (temps plein) Toronto La Presse Canadienne est à la recherche d'un(e) chargé(e) de compte afin de se joindre à notre équipe immédiatement dans un poste à temps plein basé à Toronto et relevant de la vice-présidence des ventes et marketing. Il s'agit d'une occasion intéressante de jouer un rôle majeur au sein d'une entreprise réputée en pleine évolution qui offre un salaire compétitif, des commissions, des vacances payées, un régime de retraite, des assurances médicales et dentaires et des horaires flexibles dans un environnement de télétravail hybride. NOTRE MISSION La Presse Canadienne est l'agence nationale de presse bilingue du Canada, sur laquelle comptent depuis plus de 100 ans les médias influents pour obtenir rapidement des reportages exacts et impartiaux. Notre équipe des ventes et marketing est responsable de la promotion, la vente et le service à la clientèle pour une gamme croissante de solutions, notamment : Du contenu d'actualité sous licence (articles, photos, graphiques, vidéos, audio) utilisé par des clients tels que The Globe and Mail, Toronto Star, La Presse, CTV, CBC, Yahoo, MSN et plusieurs autres; Des services de création de contenu personnalisé (articles de blogue, livres blancs, ebooks, photos, vidéo, infographies) pour l'utilisation exclusive des programmes de marketing de contenu des clients; et, Des webinaires sur le style de la PC, des ateliers et manuels de rédaction et révision. À l'intention des clients des secteurs public et privé souhaitant prévoir ou obtenir une couverture journalistique potentielle, nous offrons la seule plateforme de prévision média au Canada, pour les alerter en temps réel des articles transmis sur le fil de la PC que s'apprêtent à publier un nombre incalculable de sites web ou qui pourraient figurer dans les bulletins de nouvelles à la radio et à la télévision ainsi que dans les manchettes des journaux du lendemain. Nous révolutionnons cette plateforme de référence et développons notre prochaine génération de produits SaaS pour les professionnels des

relations publiques, du marketing et des communications. Nous sommes à la recherche d'un(e) chargé(e) de compte d'expérience afin de trouver de nouveaux clients pour le premier de nos nouveaux produits lancés cette année.

APERÇU DE LA TÂCHE

Êtes-vous un chasseur naturel, désirez-vous représenter une marque respectée comme La Presse Canadienne et vous joindre à une équipe dynamique qui est au cœur des initiatives de la PC en matière de génération de revenu, de service à la clientèle et de développement de produits? Êtes-vous reconnu(e) pour dépasser vos objectifs et enthousiaste de mettre à profit votre approche de vente consultative pour contribuer au succès commercial du nouveau produit de la PC alors que nous entrons dans une nouvelle période de croissance? À titre de chargé(e) de compte, vous développerez et conclurez de nouvelles ventes au Canada, ciblant les professionnels des relations publiques et des communications, les petites et moyennes entreprises, les agences, associations et organisations gouvernementales, ainsi que les organismes à but non lucratif.

RESPONSABILITÉS

Atteindre et dépasser les quotas de vente et les objectifs d'activité commerciale
Développer, maintenir et convertir un pipeline de prospects qualifiés en de nouveaux revenus, incluant la recherche et l'identification des bons contacts dans les marchés ciblés; l'organisation de rencontres grâce à un volume constant d'activités sortantes de qualité (courriels, appels, messages LinkedIn); et l'utilisation efficace de notre Salesforce CRM pour maintenir le pipeline à jour avec des renseignements exacts sur les clients et occasions d'affaires, les prochaines étapes et les dates d'échéance
Préparer et réaliser des présentations et démonstrations de produits conçues pour chaque client, en posant les bonnes questions, en faisant preuve d'écoute active et en faisant des recherches qui vous aident à leur faire voir les avantages spécifiques qui sont importants pour eux
Créer des dossiers de proposition, répondre aux demandes de proposition et négocier les modalités du contrat.
Gérer et développer la relation avec le client, de la présentation à la vente, en passant par la vente incitative, en restant à l'écoute grâce à des suivis opportuns et en acquérant une compréhension approfondie de son activité, de ses objectifs et de ses difficultés
Démontrer une connaissance et une expertise de nos produits et développer une forte compréhension de nos marchés cibles en se tenant au courant des sujets et des tendances intéressant les professionnels des relations publiques.

COMPÉTENCES ET EXPÉRIENCE

Un minimum de cinq ans de vente B2B SaaS est nécessaire, de préférence dans des tâches axées sur les ventes sortantes
Une expérience préalable de la vente aux décideurs en matière de relations publiques, de marketing et de communication est fortement souhaitée. Le candidat idéal dispose d'un réseau de contacts bien développé de gestionnaires, de directeurs et de vice-

présidents au sein des entreprises ciblées afin d'être opérationnel dès le départ.

L'expérience de travail dans des entreprises qui vendent des plateformes bout en bout de relations publiques comprenant des outils de surveillance des médias est un atout Autonomie, avec une solide éthique de travail et une passion pour la prospection de nouvelles affaires, en plus d'antécédents vérifiables et constants en matière de respect et de dépassement des quotas Sens de la persuasion avec de bons résultats en affaires, ainsi que d'excellentes compétences en matière de présentation, de communication verbale et écrite en anglais. Être orienté(e) vers les solutions et doté(e) d'excellentes aptitudes à établir des relations et d'une capacité à susciter l'intérêt et l'urgence, à découvrir les besoins des clients, à présenter des produits/services pertinents, à surmonter les objections et à motiver l'action tout au long du cycle de vente Apprendre rapidement et prendre des initiatives, faire preuve d'ingéniosité, savoir s'organiser et remplir plusieurs tâches efficacement Un baccalauréat ou l'équivalent, préférablement un diplôme en commerce Maîtrise des applications MS Office (p. ex. Word, Excel, PowerPoint) L'expérience de l'utilisation de Salesforce est un atout

POSTULEZ D'ICI LE 17 OCTOBRE, 2023

Engagement à maintenir un environnement de travail sain et sécuritaire Les offres d'emploi sont conditionnelles à ce que les candidats fournissent une preuve de vaccination contre la COVID-19 ou la preuve d'un rendez-vous prochain pour obtenir une vaccination complète contre la COVID-19 avant la date d'embauche. Nous avons mis en place un processus pour accommoder de façon appropriée les employés qui sont incapables d'obtenir les vaccins contre la COVID-19 pour des motifs médicaux ou religieux.

Engagement pour la diversité, l'équité et l'inclusion La Presse Canadienne est un employeur souscrivant au principe de l'égalité d'accès à l'emploi, qui appuie les objectifs de l'équité en matière d'emploi et croit que tous devraient être en mesure de contribuer au succès de la compagnie selon leurs capacités. Nous encourageons particulièrement les candidatures des femmes, des Autochtones, des membres des minorités visibles et personnes handicapées.

[Apply Now](#)

Cross References and Citations:

1. [Account Executive - Toronto Jobs Toronto](#) ↗

2. **Account Executive - Toronto Jobs Toronto** ↗
3. **Account Executive - Toronto Jobs Toronto** ↗
4. **Account Executive - Toronto Jobs Toronto** ↗
5. **Account Executive - Toronto Jobs Toronto** ↗
6. **Account Executive - Toronto search Toronto** ↗
7. **Account Executive - Toronto job finder Toronto** ↗
1. **Account Executive - Toronto jobs**↗
2. **Account Executive - Toronto jobs**↗
3. **Account Executive - Toronto jobs**↗

Source: <https://ca.expertini.com/jobs/job/account-executive-toronto-toronto-the-canadian-press-925-130400/>

Generated on: 2024-05-06 by Expertini.Com