

Spécialiste des ventes B2B (junior)

Administration, Administration publique locale et régionale, Administration scolaire, Autre, Commerce électronique, Développement des sociétés et territoires, Éducation, Énergie éolienne, Éthique, Finance, Géographie, Gestion de l'équité, la diversité et l'inclusion en milieu de travail, Gestion de la faune et de ses habitats, Gestion de projet, Gestion des personnes en milieu de travail, Gestion des ressources humaines, Gestion des ressources maritimes, Gestion des technologies d'affaires, Histoire, Lettres et création littéraire, Marketing, Planification financière, Psychosociologie des relations humaines, Sciences de l'environnement, Travail social

 Équipements Halt Inc.

Depuis plus de 10 ans, Halt fournit des infrastructures cyclables à des municipalités et des entrepreneurs en construction partout au Canada. On équipe les villes qui font le pari du transport actif. Joindre Halt, c'est intégrer une petite équipe qui roule à 120%, dotée d'un processus de vente rigoureux. Tu apprendras à vendre dans un environnement B2B structuré et motivant!

Comment postuler

Fais-nous parvenir ton CV ainsi qu'un exemple concret d'une démarche de vente (pitch, présentation, etc.) ou d'un suivi que tu as mené(e) à terme – qu'il s'agisse d'un stage, d'un projet personnel ou d'une expérience de travail.

→ info@halt-inc.com

Halt souscrit au principe de l'égalité d'accès à l'emploi et encourage les candidatures de tous les horizons.

Halt en bref

Halt fournit des infrastructures cyclables à des municipalités et des entrepreneurs en construction partout au Canada. Stations de réparation pour vélos, salles de rangement pour vélos, parcs d'éducation cycliste : on équipe les villes qui font le pari du transport actif.

Joindre Halt, c'est intégrer une petite équipe qui roule à 120%, dotée d'un processus de vente rigoureux et d'outils modernes. Tu apprendras à vendre dans un environnement B2B structuré, encadré(e) par des gens qui ont bâti la méthode et qui investissent dans ceux qui y adhèrent.

Le poste

Notre équipe de vente est organisée autour de mandats distincts. Ce poste est dédié au développement de nos marchés à travers une combinaison de prospection active et de gestion rigoureuse des demandes entrantes sur ces territoires.

Dès le premier jour, tu es propriétaire de ton pipeline et de tes résultats. On s'attend à ce que tu prennes des décisions, que tu avances sans attendre d'être guidé(e) à chaque étape, et que tu traites tes objectifs comme les tiens. L'équipe est là pour t'encadrer et t'outiller, mais la réussite t'appartient.

Tes responsabilités

Développement et conversion

- Gérer et qualifier les demandes entrantes sur ces marchés pour maximiser le taux de conversion
- Mener des campagnes de prospection outbound sur nos territoires cibles hors Québec
- Assurer un suivi rigoureux des soumissions et des opportunités : chaque interaction documentée, chaque engagement respecté
- Représenter Halt lors de salons professionnels

Outils et optimisation

Informations sur le poste

Type d'emploi

Temps plein

Domaines

Administration, Administration publique locale et régionale, Administration scolaire, Autre, Commerce électronique, Développement des sociétés et territoires, Éducation, Énergie éolienne, Éthique, Finance, Géographie, Gestion de l'équité, la diversité et l'inclusion en milieu de travail, Gestion de la faune et de ses habitats, Gestion de projet, Gestion des personnes en milieu de travail, Gestion des ressources humaines, Gestion des ressources maritimes, Gestion des technologies d'affaires, Histoire, Lettres et création littéraire, Marketing, Planification financière, Psychosociologie des relations humaines, Sciences de l'environnement, Travail social

Région

Montréal

Publié

21 avril 2026

Expérience

1 an

Niveau de scolarité exigé

Formation universitaire

Fin des candidatures

29 mai 2026

Informations sur l'employeur

Nom de l'entreprise

Équipements Halt Inc.

- Utiliser notre CRM comme colonne vertébrale de toutes tes activités – aucune exception
- Contribuer à l'amélioration de nos séquences de vente et à l'optimisation de nos automatisations de flux de travail
- Utiliser les outils d'IA disponibles pour personnaliser tes approches et améliorer tes résultats

Ce qu'on recherche

Ce poste est avant tout une question d'attitude. On cherche quelqu'un qui se présente avec l'envie d'apprendre, la rigueur de tenir ses engagements, et l'honnêteté de nommer les problèmes lorsqu'il les rencontre.

- Organisation et rigueur dans le suivi : tu n'attends pas qu'on te relance
- Curiosité intellectuelle et capacité à apprendre vite dans un environnement structuré
- Autonomie dans l'exécution, avec le réflexe de chercher des solutions avant de demander de l'aide
- Honnêteté et intégrité, en toutes circonstances
- Maîtrise réelle des outils numériques et pratique active de l'IA dans ton quotidien : utiliser un outil comme Claude Co pour structurer une recherche ou préparer ta semaine est déjà ton réflexe naturel, pas une nouveauté
- Une première expérience en vente ou en contact client, stage inclus
- Bilinguisme français-anglais : le français est la langue de travail interne ; l'anglais est essentiel pour les marchés que tu développeras

Atout supplémentaire : un intérêt marqué pour l'industrie du vélo et du transport actif!

Ce que Halt t'offre

- Un mandat avec de vraies responsabilités dès le départ
- Un processus de vente éprouvé et des outils modernes pour réussir
- Un encadrement direct et un chemin clair vers un rôle de plus grande envergure si tu tiens tes engagements
- Une équipe petite, directe, et qui a du plaisir à travailler ensemble
- La fierté de vendre des produits qui finissent par façonner la façon dont des villes canadiennes se déplacent
- Présence au bureau (Verdun) 4 jours par semaine ; semaine de travail de 5 jours