

B2B Sales Representative

Revolve Technologies is a leading telecom procurement specialist. We help organizations stay connected and grow faster by finding, comparing, and curating the right telecom solutions. With our global network of carriers, Revolve Technologies matches clients with the best technologies at the most competitive rates. Once the ideal solution is identified, we expertly deploy these technologies, ensuring seamless integration to drive maximum performance and efficiency.

Location: Remote within Canada

Employment Type: Permanent, Full-Time, working Monday to Friday

Languages: English, spoken and written. Proficiency in French is a plus.

Job Purpose

We're looking for dedicated B2B Sales Representatives to join our team! In this role, you'll be responsible for sourcing leads, conducting outreach, and developing a strong sales pipeline. You'll connect with potential customers, understand their needs, and introduce them to Revolve Technologies and our services. Your focus will be outbound prospecting, engaging with businesses of all sizes across North America.

Job Duties and Responsibilities

- Proactively reach out to businesses via cold calls and emails, introducing Revolve Technologies and our expertise in Unified Communications and Contact Centers.
- Qualify inbound leads and convert them into sales opportunities.
- Research target accounts, identify key stakeholders, and generate interest in our solutions.
- Build strong relationships and seamlessly refer clients to Account Managers, who will tailor solutions to address their needs.
- Stay informed on the latest products and services from multiple carriers to provide up-to-date insights.

Qualifications and Skills

- 1-5 years of B2B sales experience in telecom, with a proven track record of success.
- Strong understanding of Unified Communications and Contact Centers in Canada or the USA.
- Fluent in English (written and spoken); fluency in French or Spanish is a plus.
- A professional WFH setup that ensures client confidentiality and high-quality video meetings.
- Self-motivated and autonomous, thriving in a remote work environment.
- Proactive and resourceful in sourcing and developing leads.
- Experience with HubSpot CRM is a plus.

Salary and Benefits

- Salary based on experience.
- Health and dental insurance, with partial employer contribution.
- RRSP program with employer match up to 4%.
- 4 weeks of vacation annually, plus 5 sick days.
- Company-provided laptop and related work tools.

Company Culture

At Revolve Technologies, we foster a collaborative, innovative, and customer-focused environment. We value team members who bring fresh ideas and contribute to a dynamic workplace where both personal and professional growth are encouraged. We prioritize work/life balance, ensuring our employees can thrive both in and out of the office. Our commitment to delivering excellent service goes hand in hand with building lasting relationships, both with clients and within our team.

Disclaimer

This job description outlines the primary responsibilities and expectations for the role and may evolve over time to meet business needs or team structure changes.

Inclusion Statement

Revolve Technologies is an inclusive employer dedicated to building a diverse workforce. We encourage applications from all qualified candidates and will accommodate applicant's needs under the respective labour law throughout all stages of the recruitment process.

Please submit your application at [revolvetechnology.com/careers](https://www.revolvetechnology.com/careers)

Spécialiste des ventes B2B

Chez Revolve Technologies, nous sommes des experts en matière d'approvisionnement en télécommunications. Nous aidons les entreprises à rester connectées et à se développer plus rapidement en trouvant, en comparant et en sélectionnant les bonnes solutions de télécommunications. Grâce à notre réseau mondial d'opérateurs, nous avons accès aux meilleures technologies aux tarifs les plus compétitifs. Une fois la solution idéale identifiée, nous déployons ces technologies de manière experte, en assurant une intégration optimale afin d'obtenir une performance et une efficacité maximales.

Lieu de travail : Emploi à distance, au Canada

Type d'emploi : Permanent, à temps plein, du lundi au vendredi

Langues : Anglais, parlé et écrit. La maîtrise du français est un atout.

Objectif du poste

Nous recherchons des spécialistes des ventes B2B pour rejoindre notre équipe ! Dans ce rôle, vous serez chargé de identifier des prospects, de faire des coldcalls et de développer un portefeuille de ventes solide. Vous entrerez en contact avec des clients potentiels, comprendrez leurs besoins et leur présenterez Revolve Technologies et nos services. Vous vous concentrerez sur la prospection outbound, en vous engageant auprès d'entreprises de toutes tailles en Amérique du Nord.

Tâches et responsabilités

- Contacter de manière proactive les entreprises par le biais d'appels à froid et d'e-mails, en présentant Revolve Technologies et notre expertise en matière de communications unifiées et de centres de contact.
- Qualifier les prospects entrants et les convertir en opportunités de vente.
- Rechercher des comptes cibles, identifier les principales parties prenantes et susciter l'intérêt pour nos solutions.
- Établir des relations solides et orienter les clients de manière transparente vers les responsables de compte, qui adapteront les solutions à leurs besoins.
- Rester informé des derniers produits et services de plusieurs opérateurs afin de fournir des informations actualisées.

Qualifications et compétences

- 1 à 5 ans d'expérience dans la vente B2B dans le secteur des télécommunications, avec des antécédents de réussite avérés.
- Bonne maîtrise des solutions de communications unifiées et des centres de contact au Canada ou aux États-Unis.
- Maîtrise de l'anglais (écrit et parlé) ; la maîtrise du français ou de l'espagnol est un atout.
- Un environnement de télétravail professionnel garantissant la confidentialité des clients et permet des réunions vidéo de haute qualité.
- Autonome et motivé, capable de travailler efficacement à distance.
- Proactif et débrouillard dans la recherche et le développement de prospects.
- Une expérience avec HubSpot CRM est un plus.

Salaire et avantages

- Le salaire est fonction de l'expérience.
- Assurance maladie et dentaire, avec contribution partielle de l'employeur.
- Programme de REER avec abondement de l'employeur jusqu'à 4 %.
- 4 semaines de vacances par an, plus 5 jours de maladie.
- Un ordinateur portable et les outils de travail correspondants.

Culture d'entreprise

Chez Revolve Technologies, nous favorisons un environnement collaboratif, innovant et axé sur le client. Nous apprécions les membres de l'équipe qui apportent des idées nouvelles et contribuent à un lieu de travail dynamique où le développement personnel et professionnel est encouragé. Nous donnons la priorité à l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée, en veillant à ce que nos employés puissent réussir aussi bien au bureau qu'à l'extérieur. Notre engagement à fournir un excellent service est lié à l'établissement de relations durables avec nos clients et notre équipe.

Avis de non-responsabilité

La description de poste décrit les principales responsabilités et attentes liées au poste. Elle peut évoluer au fil du temps pour répondre aux besoins de l'entreprise ou aux changements de structure de l'équipe.

Déclaration d'inclusion

Revolve Technologies est un employeur ouvert à tous, soucieux de constituer une équipe diversifiée. Nous encourageons les candidatures de tous les candidats qualifiés et nous répondrons aux besoins des candidats dans le cadre de la législation du travail en vigueur à toutes les étapes du processus de recrutement.

Veillez soumettre votre candidature à [revolvetechnology.com/fr/nos-carrieres](https://www.revolvetechnology.com/fr/nos-carrieres)