



Qui nous sommes

GROUPE PREMIER QUÉBEC s'associe avec les concessionnaires automobiles et récréatifs afin de soutenir leurs bureaux de services financiers. Les directeurs de services financiers (DSF) sont les employés d'un concessionnaire et travaillent en magasin. Le DSF est représentant de nos produits vis-à-vis le consommateur. GPQ, accompagnée de ses entraîneurs, soutiennent nos partenaires dans la recherche et le développement de leurs équipes de services financiers. Nous sommes fiers de savoir que nos produits bénéficient au consommateur en protégeant son investissement et en fournissant une expérience d'achat sans souci.

GPQ a fait son entrée dans l'industrie grâce au besoin d'un changement. Nous sommes fiers de faire les choses différemment. En tant qu'ancien entraîneurs de performance et DSF, nous connaissons les critères d'un véritable partenariat de concessionnaire, et nous avons basé notre structure et la valeur de nos services sur les aspects les plus importants. Nous sommes en voie de devenir les prochains chefs d'industrie.

Notre entreprise est en croissance rapide et démontre qu'il y a toujours un marché quand on fait bien les choses.

Nous choisissons les membres de notre équipe avec soins, et nous sommes présentement à la recherche du bon candidat pour le rôle de partenaire de développement commercial.

Êtes-vous prêt à vous joindre à un partenariat de niveau supérieur ?

Découvrez davantage à notre sujet en visitant www.groupepremierquebec.com



L'opportunité

Nous recherchons immédiatement à engager un partenaire de développement commercial (PDC). Ceci est une incroyable opportunité pour un esprit entrepreneurial à la requête d'une bonne entreprise profitable où vous pouvez influencer votre réseau substantiel, vos compétences en affaires, votre esprit stratégique et créatif et votre passion pour développer votre carrière et votre entreprise davantage. Ce rôle comprend la direction du bureau de services financiers, et comprend une commission très généreuse.

En tant que PDC, vous gérez votre propre opération en tant qu'extension véritable de l'équipe GPQ. Il n'y a aucun investissement financier initial et vous pouvez utiliser notre technologie avancée, notre soutien technique, et nos pratiques de formation transformationnelles, telles que les programmes de formation renommés et les profils de réussite pour l'embauche.

En tant que PDC, vous vivez nos valeurs d'intégrité, de pratiques exemplaires en matière de ressources humaines, d'amélioration constante et, bien sûr, des expériences de service à la clientèle inégalées.

Le rôle

- Au début, vous agirez en tant qu'entraîneur de performance, soutenant les directeurs de services financiers dans la transition des produits et des technologies et développant l'acuité et la confiance en ventes. Au fur et à mesure que votre entreprise se développe, vous pourrez prendre un recul afin

de pousser des stratégies vers l'avant et gérer la performance de vos formateurs et directeurs de services financiers.

- Vous passerez un certain temps à cultiver des partenariats et des relations authentiques avec les concessionnaires. Vous savez comment avoir un impact auprès de ceux qui vous entourent, saisir et articuler les exigences de l'entreprise et développer des stratégies afin de surmonter des obstacles pour développer l'entreprise dans son évolution.
- Vous avez à coeur l'expérience du client vis-à-vis nos produits et services. Vos fréquentes et régulières discussions en succursales assurent que vous êtes toujours au milieu de l'action.
- GPQ est une entreprise agile et peut réagir et répondre rapidement aux besoins d'une entreprise en évolution constante. En tant que véritable extension de l'équipe GPQ, vos idées, stratégies et plans d'action participent non seulement à l'épanouissement de l'entreprise, mais aussi à maintenir l'avant-garde dans l'industrie automobile.
- Vous tiendrez GPQ et vos partenaires concessionnaires au courant de toutes les activités commerciales grâce à plusieurs méthodes d'évaluation et de reportage.

Ce qu'il vous faut

- Vous avez une réputation solide en tant que professionnel et vous êtes apprécié par vos associés.



- Vous êtes leader, énergique, motivé, intelligent, créatif, résilient, ayant un focus sur la performance et les résultats. Vous excellez dans la négociation, l'influence et la construction de relations authentiques, et respectueuses avec les clients, les collègues, et les agences externes. Vous êtes à l'aise et très souple dans la communication et la présentation vis-à-vis les clients. Vous avez un esprit gagnant et compétitif et vos efforts sont toujours axés sur l'optimisation de l'expérience du client et de l'employé.
- Vous savez qu'afin de former une équipe robuste, il faut que chaque membre demeure engagé pour offrir les meilleures expériences. Vous savez donc comment construire et motiver une équipe, ainsi que créez un environnement collaboratif qui permet aux membres de cette équipe de fournir leur performance optimale.
- Vous êtes organisé et capable de répondre à des priorités qui sont en constante évolution. Vous pouvez effectuer plusieurs tâches simultanément.
- Vous êtes enthousiaste et vous inspirez les gens autour de vous. Vous êtes à l'écoute du client et vous êtes un communicateur compétent.
- L'expérience antérieure considérée pour ce rôle comprend l'industrie automobile et récréatifs, les institutions financières ou les ventes sous haute pression. Vous aurez démontré que vous êtes un chef motivateur et que vous avez un bon niveau d'expérience en gestion.
- Une expérience en gestion de votre propre entreprise sera considérée comme un atout, en particulier dans un domaine connexe.



Si vous croyez que vous avez ce qu'il faut, nous voulons vous rencontrer. Envoyez-nous votre résumé par courriel à jmenard@groupepremierquebec.com (vos informations demeurent confidentielles).

Nous remercions tous les postulants pour leur intérêt. Les personnes sélectionnées pour une entrevue seront contactées.