



JOB POSTING

SALES REPRESENTATIVE

Status: Full-time, Permanent

Annual Base Salary: \$52,000

Commission: 5% on a contract value

Performance Bonus: Discretionary

Benefits: Group Health & Dental, RRSP match

Location: Based in Cornwall, hybrid

The Opportunity

The DEV Hotel & Conference Centre is looking for a driven and results-oriented Sales Representative to support the growth of our business development activities across designated target markets. Assigned markets may include Montréal, Québec; New York City and the broader United States market; government, public-affairs, and lobbyist-related networks; as well as other strategic territories, industry segments, and relationship-based channels identified in support of the organization's business development objectives.

This role is focused on generating new opportunities, building relationships, and feeding qualified leads into the sales pipeline. You will work closely with the Director of Business Development to help drive revenue and expand our presence across key markets.

This position is intended to strengthen the organization's lead-generation capacity by identifying, qualifying, and referring potential business opportunities to the internal sales function for evaluation, follow-up, and potential conversion. The role is designed for an individual with established professional networks, sound judgment, strong relationship-management abilities, and a demonstrated capacity to identify viable opportunities within relevant sectors.

The Sales Representative will contribute to business development efforts by supporting market access, initiating qualified introductions, and providing relevant opportunity intelligence to the internal sales team. This role is not structured as a full-cycle sales position and does not carry primary responsibility for negotiating or closing complex agreements. Its primary purpose is to support pipeline development through qualified referrals and informed market engagement.

Why Join DEV

DEV Hotel & Conference Centre offers the opportunity to contribute to the continued growth of a distinctive hospitality and conference destination serving a broad range of clients and market segments. This role provides the opportunity to support revenue development and market expansion in a professional environment that values accountability, responsiveness, and strategic relationship-building. It is well suited to candidates who bring external networks, regional knowledge, and business development discipline, and who are seeking a role with measurable impact and performance-based earning potential.

The position offers the opportunity to contribute immediately within a structured and commercially relevant function that supports broader organizational growth objectives.

Key Responsibilities

Provide administrative and operational support to the Sales team, including:

- Identify and develop new business opportunities across target markets
- Generate and qualify leads (corporate, government, events, etc.)
- Build and maintain strong client relationships
- Collaborate with the Director of Business Development on closing strategies
- Maintain accurate tracking of leads and opportunities in CRM
- Stay proactive in outreach (calls, emails, networking, events)
- Represent the DEV Centre brand in a professional and engaging manner

Qualifications & Experience

- 2–5 years of experience in sales, business development, or related field.
- Experience in hospitality, events, or real estate (asset).
- Strong verbal and written communication and negotiation skills are essential, along with the ability to exercise discretion, professionalism, and sound judgment in external interactions.
- Self-motivated with a strong results-driven mindset.
- Strong organizational skills, follow-up discipline, and the ability to maintain accurate records of lead activity and related communications are required.
- Comfortable working with targets and commissions.
- Bilingual (French & English) – required

Qualified and interested candidates should send a cover letter and resume, indicating the position title in the subject line to, hr@devcentre.ca

The DEV Hotel and Conference Centre welcomes applicants from diverse backgrounds. Accommodation will be provided during the recruitment process as required; applicants should make their needs known in advance. We thank all applicants for their interest, however only those being considered for the position will be contacted.



OFFRE D'EMPLOI

REPRÉSENTANT(E) DES VENTES

Statut : Temps plein, permanent

Salaire de base annuel : \$52,000

Commission : 5 % sur la valeur des contrats

Prime de rendement : Discrétionnaire

Avantages : Assurance collective (santé et dentaire), REER avec contribution de l'employeur

Lieu : Basé en Cornwall, hybride

L'opportunité

Le **DEV Hotel & Conference Centre** est à la recherche d'un(e) **représentant(e) des ventes** motivé(e) et axé(e) sur les résultats afin de soutenir la croissance de ses activités de développement commercial dans des marchés cibles définis.

Les marchés assignés peuvent inclure Montréal et le Québec, la ville de New York et l'ensemble du marché américain, les réseaux gouvernementaux, d'affaires publiques et de lobbyisme, ainsi que d'autres territoires stratégiques, segments d'industrie et canaux relationnels identifiés en appui aux objectifs de développement de l'organisation.

Ce rôle est principalement axé sur la génération de nouvelles opportunités, le développement de relations et l'alimentation du pipeline de ventes avec des prospects qualifiés. Vous travaillerez en étroite collaboration avec le Directeur du développement des affaires afin de soutenir la croissance des revenus et l'expansion dans les marchés clés.

Ce poste vise à renforcer la capacité de génération de leads de l'organisation en identifiant, qualifiant et référant des opportunités d'affaires potentielles à l'équipe des ventes internes pour évaluation, suivi et conversion éventuelle.

Le rôle convient à une personne possédant un réseau professionnel établi, un bon jugement, de solides compétences en gestion de relations et une capacité démontrée à identifier des opportunités pertinentes dans les secteurs ciblés.

Le(la) représentant(e) contribuera aux efforts de développement des affaires en facilitant l'accès aux marchés, en initiant des introductions qualifiées et en fournissant des informations pertinentes sur les opportunités à l'équipe interne. Ce poste ne constitue pas un rôle de vente complet et n'inclut pas la responsabilité principale de négocier ou conclure des ententes complexes.

Pourquoi se joindre à DEV

Le DEV Hotel & Conference Centre offre l'opportunité de contribuer à la croissance d'une destination distinctive en hôtellerie et en conférences, desservant une clientèle diversifiée.

Ce poste permet de participer activement au développement des revenus et à l'expansion des marchés dans un environnement professionnel valorisant la responsabilisation, la réactivité et le développement de relations stratégiques.

Il convient particulièrement aux candidats possédant des réseaux externes, une connaissance des marchés régionaux et une approche structurée du développement des affaires, souhaitant un rôle à impact mesurable avec un potentiel de rémunération lié à la performance.

Responsabilités principales

- Identifier et développer de nouvelles opportunités d'affaires dans les marchés cibles
- Générer et qualifier des prospects (entreprises, gouvernement, événements, etc.)
- Établir et maintenir des relations solides avec les clients
- Collaborer avec le Directeur du développement des affaires sur les stratégies de conversion
- Assurer un suivi rigoureux des opportunités dans le CRM
- Maintenir une approche proactive (appels, courriels, réseautage, événements)
- Représenter la marque DEV Centre de manière professionnelle et engageante

Qualifications et expérience

- 2 à 5 ans d'expérience en ventes, développement des affaires ou domaine connexe
- Expérience en hôtellerie, événements ou immobilier (atout)
- Excellentes compétences en communication orale et écrite, avec professionnalisme et jugement
- Forte motivation personnelle et orientation vers les résultats
- Excellentes compétences organisationnelles et rigueur dans les suivis
- À l'aise avec les objectifs de performance et la rémunération à commission
- Bilinguisme (français et anglais) requis

Candidature

Les candidat(e)s qualifié(e)s et intéressé(e)s sont invités à faire parvenir leur lettre de motivation et leur CV en indiquant le titre du poste dans l'objet à : hr@devcentre.ca

Le DEV Hotel & Conference Centre accueille des candidatures de personnes issues de divers horizons. Des mesures d'adaptation seront offertes durant le processus de recrutement au besoin; les candidat(e)s sont invités à faire connaître leurs besoins à l'avance. Nous remercions tous les candidat(e)s de leur intérêt; toutefois, seules les personnes retenues seront contactées.