

Sales Coordinator

Are you passionate about education? Be part of a team that utilizes science and technology to transform the way students learn a new language or discover your passion for STEAM. There is no better place to make an impact, join U+ today!

About U+ Education:

U+ Education is a global, innovation-driven educational technology business that is committed to the long-term success of our students. U+ connects highly qualified teachers from Canada with students throughout the world for interactive English, French, Spanish, Mandarin, Cantonese, Korean, and Japanese immersion learning. In addition to language programs, U+ Education has introduced a STEAM program, which includes coding! With this in mind, we welcome the opportunity to work with talents from across disciplines to grow and develop within U+ community.

About this opportunity:

As the Sales Coordinator, you will be coordinating resources to contribute to lead identification and build a healthy U+/customer relationship. You will have the opportunity to work in various sectors of the company including business development, teaching, and much more!

We are looking for a talented and creative Sales Coordinator who will be responsible for creating solutions and delivering sales targets to promote U+.

Some responsibilities include:

- Actively recruiting new leads/sales to achieve sales goals.
- Maintaining a healthy relationship with current U+ education customers.
- Work in various sectors of the company! The majority of time will be spent on B2C (sales) related tasks, however candidates are expected to take on tasks related to other fields (business development, teaching, curriculum development etc.) to make up the rest of their hours

Markham Office: 4-205 Torbay Road, Markham ON

A great candidate for this position will possess the following:

- Excellent communication, organization, and teamwork skills.
- Innovative thinker and quick problem solver.
- A self-starter who can work independently on multiple projects at once.

This is a flexible position where you have the option of working in our Markham office, hybrid, or working entirely remotely.

Coordinateur des ventes

Vous êtes passionné par l'enseignement des langues ? Faites partie d'une équipe qui utilise la science et la technologie pour transformer la façon dont les étudiants apprennent une nouvelle langue ou découvrez votre passion pour les STEAM. Il n'y a pas de meilleur endroit pour avoir un impact, rejoignez U+ aujourd'hui !

À propos de U+ Education :

U+ Education est une entreprise éducative mondiale, axée sur l'innovation, qui s'engage à assurer la réussite à long terme de ses étudiants. U+ met en relation des enseignants hautement qualifiés du Canada avec des étudiants du monde entier pour un apprentissage interactif en immersion en anglais, français, espagnol, mandarin, cantonais, coréen et japonais. En plus des programmes de langues, U+ Education a introduit un programme STEAM, qui inclut le codage ! Dans cette optique, nous sommes heureux de pouvoir collaborer avec des talents de toutes les disciplines afin d'assurer la croissance et le développement de la communauté U+.

À propos de cette opportunité :

En tant que coordinateur des ventes, vous coordonnerez les ressources afin de contribuer à l'identification des prospects et de construire une relation saine entre U+ et les clients. Vous aurez l'occasion de travailler dans divers secteurs de l'entreprise, notamment le développement commercial, l'enseignement, et bien plus encore !

Nous sommes à la recherche d'un coordinateur des ventes talentueux et créatif qui sera chargé de créer des solutions et d'atteindre les objectifs de vente afin de promouvoir U+. Certaines responsabilités comprennent :

- Recruter activement de nouveaux prospects/ventes pour atteindre les objectifs de vente.
- Maintenir une relation saine avec les clients actuels de U+ Education.

Markham Office: 4-205 Torbay Road, Markham ON

- Travailler dans différents secteurs de l'entreprise ! La majorité du temps sera consacrée à des tâches liées au B2C (ventes), mais les candidats sont censés prendre en charge des tâches liées à d'autres domaines (développement commercial, enseignement, développement de programmes, etc.) pour combler le reste de leurs heures.

Le candidat idéal pour ce poste doit posséder les qualités suivantes :

- Excellentes aptitudes à la communication, à l'organisation et au travail d'équipe.
- Un penseur innovant et un résolveur de problèmes rapide.
- Un travailleur autonome qui peut travailler de manière indépendante sur plusieurs projets à la fois.

Il s'agit d'un poste flexible où vous avez la possibilité de travailler dans notre bureau de Markham, en hybride, ou de travailler entièrement à distance.