



## Opportunité de carrière

Notre cliente est une PME manufacturière en pleine croissance située à Laval qui a pour but de développer des nouveaux marchés pour les produits actuels (US, Ontario et Ouest Canadien) et mettre en marché un nouveau produit au cours des deux prochaines années. En affaires depuis plusieurs années, et afin de soutenir son évolution, elle cherche à pourvoir le nouveau poste suivant :

### **Directeur adjoint au développement des ventes** **Mandat : M2010-106**

**Rémunération :** salaire compétitif

**Mobilité :** déplacement 10% à 30% du temps

Le titulaire de ce poste est responsable de promouvoir les produits ainsi que l'image de l'entreprise. Il est également responsable de développer la clientèle actuelle et future de l'entreprise. Il doit seconder son supérieur dans le développement des marchés.

### **Responsabilités spécifiques :**

#### **Ventes et marketing:**

- Effectue des recherches et développe les affaires auprès de clients potentiels ciblés;
- Présente et introduit les produits auprès de la clientèle;
- Négocie et conclut les ventes;
- Participe aux activités de promotion;
- Assure la représentativité de l'ensemble des produits et veille à maximiser la visibilité de l'entreprise;
- Prépare ses dossiers clients;
- Prépare des rencontres occasionnelles avec les clients et maintient les clients informés des nouveautés;
- Évalue les besoins actuels et futurs de la clientèle et fait ses recommandations à son supérieur;
- Maintient à jour les dossiers clients;
- Résout les problèmes et les plaintes du client, escalade à son supérieur au besoin;
- Prend les commandes des clients et répond à toutes demandes d'information;
- Analyse les tendances relativement aux produits et fait ses recommandations à son supérieur;
- Participe à la mise en place d'une stratégie marketing ainsi qu'au choix des outils nécessaires.
- Renseigne son supérieur des conditions du marché et des tendances de la compétition et effectue la veille commerciale.



### **Administration**

- Produit les différents rapports et comptes-rendus de rencontres requis par son supérieur ou la direction;

### **Autres**

- Participe aux réunions de ventes;
- Maintient ses connaissances sur les produits à jour;
- Toutes autres tâches visant à améliorer l'efficacité et la rentabilité de l'organisation.

### **Profil des compétences:**

#### **Formation**

- DES, DEC ou formation équivalente;

#### **Expérience**

- De 5 à 10 années d'expérience dans un poste similaire;
- Expérience de ventes dans le secteur de la construction.

#### **Connaissances et habiletés**

- Connaissance du domaine de la construction;
- Bilinguisme (excellente maîtrise de l'anglais des affaires);
- Aptitudes marquées pour le développement des affaires;
- Bonne maîtrise des outils informatiques (Word, Excel, Internet, Power Point);
- Habiletés de communication;
- Orienté vers la satisfaction des clients, à l'écoute des besoins;
- Facilité à travailler en équipe.

Notre cliente offre une rémunération concurrentielle ainsi que d'excellentes possibilités de développement et de perfectionnement.

Le processus de recrutement pour ce poste est actuellement en cours. Si vous croyez répondre à ce profil, n'hésitez pas à nous faire parvenir votre curriculum vitae dès maintenant en spécifiant le numéro de mandat M2010-106.

À l'attention de :

**Sylvie LePAGE CRHA**  
**Innovation RH inc.**  
**1555, boul. de l'Avenir, bureau 306**  
**Laval, QC H7S 2N5**  
Courriel : [cv@innovationrh.com](mailto:cv@innovationrh.com) Téléc. : (514) 856-0770