



## Opportunité de carrière

Située à Laval, notre cliente, Portes Standard est un leader canadien dans la fabrication de portes-patio coulissantes et de portes d'acier. Établie depuis plus de 35 ans, cette entreprise est reconnue pour la qualité de ses produits, ces idées novatrices, l'écoute de ses clients, ainsi que pour son équipe exceptionnelle composée de gens ayant des objectifs élevés et visant toujours l'excellence. Cette entreprise en croissance constante est présentement à la recherche d'une personne dynamique et expérimentée pour diriger son équipe de ventes.

### **Directeur des ventes – secteur manufacturier** **Mandat : M2010-110**

Relevant du Vice-président des ventes, le directeur des ventes, planifie, organise, dirige et réalise les activités du service des ventes de la compagnie et participe à en établir les objectifs. Il entretient des liens privilégiés avec les clients, groupe d'achats et associations afin de faire rayonner l'entreprise. Il propose le développement de nouveaux produits pour assurer la croissance de la compagnie. Il implante des activités de vente afin d'atteindre les objectifs fixés. Il gère les comptes existants et il participe également aux activités marketing et aux relations publiques de l'entreprise. Il exerce un leadership exemplaire et contribue à créer par son attitude un climat favorable au travail en équipe.

#### **Responsabilités spécifiques :**

##### **Planification opérationnelle**

- Voit à la planification et à l'organisation des activités de ventes ainsi qu'au bon fonctionnement des activités de sollicitation et de suivi chez les clients;
- Gère les ventes au quotidien;
- Élabore la communication écrite destinée aux clients.

##### **Gestion des ventes**

- Définit annuellement les objectifs commerciaux, en collaboration avec le VP ventes;
- Contrôle la réalisation des objectifs de ventes et la performance en fonction des critères spéciaux.

##### **Vente / prospection**

- Définit et développe un réseau de prospection efficace dans le but d'offrir et de distribuer les produits et les services de l'entreprise et de réaliser les objectifs de son service;
- Assure le développement et la diversification de la clientèle en faisant de la prospection et de la sollicitation auprès de clients potentiels.
- Rédige et calcule les propositions et soumissions adaptées aux besoins des clients

##### **Gestion des comptes**

- Établit et maintient des contacts réguliers avec les principaux clients de l'entreprise;
- Voit au bon fonctionnement de la gestion des comptes clients;
- S'assure que les appels de service soient effectués dans les délais établis.



### Marketing

- Effectue certaines études de marché;
- Évalue et fait des recommandations quant aux stratégies de commercialisation;
- Participe au développement d'outils marketing : brochures, documentation sur les produits, etc.;
- Participe au développement et à l'amélioration du site web afin qu'il réponde aux besoins de la clientèle;
- Effectue des activités de relations publiques et participe à des expositions, congrès, colloques et représente l'entreprise au sein des différentes associations de l'industrie;
- Maintient de bonnes relations avec l'ensemble de l'industrie, clients et fournisseurs.

### Profil des compétences :

#### Formation

- DES, DEC ou autre formation pertinente
- Doit être familier avec Word et Excel

#### Expérience

- Minimum de 10 ans d'expérience dans les matériaux de construction à titre de directeur des ventes ou représentant des ventes dans un réseau de distribution

#### Critères de compétences

- Bilinguisme essentiel (oral et écrit)
- Communication verbale et écrite
- Habiletés en négociation
- Autonomie
- Proactif
- Habiletés de leadership
- Habiletés à résoudre les problèmes
- Respect des délais
- Gestion des priorités
- Auto-formation
- Organisation et structure
- Travail d'équipe

#### Particularités du poste

- Disponible pour déplacements au Canada (50% du temps) et aux États-Unis (occasionnellement)

Notre client offre un salaire de base concurrentiel, un régime d'assurances collectives ainsi qu'un éventail d'avantages sociaux. En vous joignant à leur équipe, vous bénéficierez du privilège de travailler au sein d'une entreprise en pleine effervescence. Il s'agit d'une excellente opportunité d'emploi pour celui ou celle qui désire faire preuve de grand professionnalisme dans un milieu dynamique et stimulant.

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 no **M2010-110**. À l'attention de :

**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**