

OFFRE D'EMPLOI

Directeur des ventes commerciales Succursale de Montréal

Sous la responsabilité du Directeur général, le Directeur des ventes commerciales participe activement à l'établissement et à la mise en œuvre des stratégies de vente.

Il travaille en étroite collaboration avec le Directeur général, ainsi qu'avec les Directeurs des autres départements de la succursale de Montréal et de Québec. Il doit aussi travailler de pair avec les ventes commerciales des différentes succursales de Centura à travers le pays.

Le directeur des ventes coordonne, structure, supervise et contrôle les différentes activités du département des ventes et de son équipe de représentants afin d'en assurer le bon fonctionnement. Il aura sous sa responsabilité une équipe de sept (7) représentants sur la route.

TÂCHES ET RESPONSABILITÉS

- Guider, motiver et encadrer l'équipe de vente afin d'améliorer les performances et de dépasser les objectifs de vente;
- Développer et entretenir les relations avec les architectes, les designers et autres professionnels du secteur ;
- Comprendre les besoins et les exigences des architectes et des designers et proposer des solutions appropriées ;
- Promouvoir activement nos produits et services lors de présentations, de salons professionnels et d'autres événements pertinents;
- Suivre les tendances et les évolutions du marché dans le secteur de l'architecture et du design afin d'adapter nos offres en conséquence ;
- Participer au processus de sélection de produits (locaux et internationaux);
- Identifier de nouvelles opportunités de vente et développer des stratégies pour les exploiter efficacement;
- Négocier de nouveaux projets et les termes des contrats avec la clientèle actuelle, ainsi qu'avec de nouveaux clients;
- Collaborer avec les équipes internes, y compris le marketing et le service à la clientèle, pour garantir une expérience client exceptionnelle;
- Veiller à ce que les politiques et les procédures de l'entreprise soient respectées en matière de ventes et de service client.
- Gérer les réclamations et les plaintes;

- Produire des rapports de ventes et des activités, en fournissant des analyses et des recommandations pour améliorer les performances;
- Effectuer des prévisions et des budgets;
- Développer et entretenir des relations avec les fournisseurs.
- Bâtir des relations solides avec les différents intervenants de l'industrie afin de faciliter la croissance de l'entreprise.

EXIGENCES ET COMPÉTENCES :

- Minimum de 5 ans d'expérience en tant que Directeur des ventes;
- Leadership mobilisateur, courage managérial et joueur d'équipe;
- Esprit critique et fortes aptitudes pour la résolution de problème et la prise de décisions;
- Organisé et bonne gestion des priorités;
- Expérience en amélioration continue;
- Maîtrise de la langue française et anglaise;
- Expérience dans le domaine du couvre plancher est un atout.

Veillez faire parvenir votre CV par courriel à rh@centura.ca ou via le www.centura.ca onglet « carrière »

Afin de faciliter la lecture de ce document, l'emploi de la forme masculine a été retenu.