

Vice-président, Distribution - 20901

Relevant du président et Chef des opérations, le Vice-président, distribution jouera un rôle prépondérant au niveau de la planification stratégique et des ventes. Le titulaire du poste sera responsable de la vente des produits aux marchés résidentiels, commerciaux et industriels. Il sera un leader d'expérience, collaborateur, visionnaire et capable de communiquer ses objectifs.

Pourquoi se joindre à l'entreprise?

L'entreprise est commise à offrir une culture basée sur l'ouverture, l'honnêteté et la confiance. Un environnement où chaque employé est respectueux envers ses clients, ses fournisseurs et ses collègues. Nourrie par les besoins de nos clients ainsi que par les standards de l'industrie, cette institution s'efforce de constamment s'améliorer dans tout ce qu'elle fait, notamment la qualité de ses produits, ses services et les solutions offertes.

Elle est une joueuse dominante dans tous les marchés qu'elle dessert par l'entremise des distributeurs électriques et détaillants. Elle a pour mission de faire équipe et aider ses clients à croître et progresser.

Principales responsabilités :

Leadership et gestion

1. Siéger sur les comités exécutif et de planification stratégique et échanger avec les collègues afin de parvenir à un consensus sur les objectifs à long et à court terme de l'entreprise; fournir des données spécifiques relativement aux objectifs de ventes et marketing;
2. En ligne avec lesdits objectifs, les élaborer pour la division, la structure, les plans stratégiques, les besoins de main-d'œuvre, la politique de rémunération et les budgets;
3. Procéder à l'embauche du personnel de gestion compétent en ventes et marketing, conformément à la structure approuvée; réviser régulièrement et modifier la structure afin de s'assurer qu'elle reste propice à l'atteinte de résultats optimaux;
4. Établir les politiques de ventes, les processus et les lignes directrices générales pour toutes les transactions et la tenue des dossiers; évaluer régulièrement leur validité de façon continue;
5. Fournir des directives claires et des normes de performance exigeantes mais réalisables à tout le personnel de la division; énoncer clairement les priorités et les déléguer efficacement. Lorsque requis, appliquer ses habiletés de résolution de problèmes et de médiation;
6. Assurer un suivi continu des résultats de performance de la division et suggérer les modifications appropriées;
7. Assurer la diffusion en temps opportun de toutes les données de performance pertinentes à son supérieur et à ses collègues afin de faciliter la prise de décision en ce qui concerne les initiatives stratégiques et l'exécution opérationnelle;
8. S'assurer que ses employés directs appliquent les meilleures pratiques de gestion des ressources humaines;
9. Assurer la diffusion en temps opportun de toutes les données de performance pertinentes de sa division à ses collègues et tout autre individu concerné;
10. Solliciter les commentaires des intervenants internes et externes et, au besoin, agir dans les bons intérêts de l'entreprise; et
11. Représenter l'entreprise lors de rencontres initiées par le siège social corporatif.

Marketing

1. Déterminer le positionnement original des prix de toutes les lignes, ainsi que la stratégie d'escompte de prix, les prévisions de volume et les marges brutes;
2. Réviser les plans marketing de la division préparés par le chef de service, marketing et veiller à leur implantation;
3. Réviser les politiques de distribution à l'aide des données fournies par les directeurs des ventes et les chefs de service et veiller à leur implantation;
4. Participer à la planification et à la coordination de la réunion nationale des ventes annuelles; et
5. Identifier les opportunités de relations publiques et participer aux événements pertinents.

Ventes

1. En collaboration avec les divers intervenants, réviser les plans de ventes de la division et veiller à leur implantation;
2. Au besoin, faire des présentations aux clients majeurs et/ou à des prospects et, si nécessaire, avec le Directeur sénior, développement des affaires;
3. Entretien de bonnes relations de travail avec les principaux sièges sociaux des clients, ainsi qu'avec les groupes d'achat et les utilisateurs majeurs; et
4. Négocier les programmes de rabais, selon les politiques de l'entreprise.

Personnel

1. Réviser régulièrement la structure de son service afin de s'assurer qu'il opère de façon optimale et le cas échéant, proposer des modifications à son supérieur immédiat pour fin d'approbation.
2. Fournir la formation continue et le développement d'opportunités à ses employés directs; évaluer régulièrement leur performance et s'assurer de leur implication, reconnaître et récompenser les individus en suggérant des ajustements salariaux de base, des primes de vente et des commissions conformément aux directives de l'entreprise et aux conditions du marché; élaborer le plan de relève et de développement de carrière pour l'ensemble du personnel.

Divers

1. Effectuer des analyses spécifiques ou des projets spéciaux lorsque requis par son superviseur.
2. Veillez à ce que les normes ISO liées à la documentation de toutes les transactions et communications pertinentes soient appliquées et maintenues.

Les défis du poste :

- ❖ Assurer une transition en douceur entre le titulaire du poste et son prédécesseur;
- ❖ Bâtir une relation de confiance avec la haute direction, les employés et ses clients;
- ❖ Maintenir les excellentes parts de marché du secteur résidentiel tout en développant les secteurs commerciaux, industriels, d'éclairage (et contrôle d'éclairage) ainsi que de solutions de réseautique;
- ❖ Conserver et améliorer la rentabilité des différents secteurs d'affaire en gérant de façon efficace les éléments de prix, de marge brute et de coûts de distribution, le tout en tenant compte des différentes réalités géographiques Canadiennes;
- ❖ Établir et communiquer clairement sa vision à ses directeurs régionaux des ventes et à leur équipe;
- ❖ Capacité à voyager environ 40% du temps;
- ❖ Maintenir une communication efficace et partager les meilleures pratiques d'affaire avec son équivalent Américain; et
- ❖ Contribuer directement à l'amélioration des performances opérationnelles et financières de l'organisation.

Formation requise :

- Une formation universitaire de premier cycle, dans une discipline.
- Une formation de second cycle, tel MBA ou ingénieur est un atout.

Expérience requise :

- Un minimum de 10-15 années d'expérience dans une succession de postes de gestion dans le domaine de la vente et de la distribution de produits industriels (idéalement produits électriques) au sein d'entreprises de tailles diversifiées.
- Au moins 5 années dans un poste de cadre supérieur (direction nationale des ventes), membre d'un comité de direction, préférablement au sein d'une entreprise nationale ou internationale.
- Une grande connaissance du secteur de la vente stratégique est requise. Une bonne connaissance du marché de la distribution électrique est définitivement un atout.
- Le Vice-président, distribution doit être en mesure d'analyser la performance des activités de ventes et marketing, développer et implanter des stratégies de ventes qui permettront de croître, ainsi que de guider et développer les employés et assurer un leadership actif au sein de la division.
- Il doit posséder des compétences en gestion et en coaching tout en utilisant la logique et le raisonnement pour identifier les forces et les faiblesses des solutions de rechange, des conclusions ou des approches aux problèmes.
- Il devrait être en mesure de bien communiquer des informations et des idées verbalement et par écrit, autant en français qu'en anglais, avoir un bon jugement et être en mesure d'établir les priorités. Il doit également être en mesure de motiver, développer et diriger les gens dans leur travail.
- Il doit faire preuve d'intelligence émotionnelle en plus d'avoir des aptitudes de négociation.

Habilités, connaissances et caractéristiques recherchées :

- Grande expertise du secteur de la vente industrielle stratégique (idéalement industrie électrique);
- Grande capacité de gestion d'une équipe nationale de vente;
- Joueur d'équipe énergique, enthousiaste et déterminé;
- Excellentes habiletés stratégiques jumelées à un sens pratique développé;
- Excellentes habiletés analytiques, d'analyse et de synthèse et de communication de l'information;
- Tempérament entrepreneurial, forte propension à l'action;
- Grande capacité d'adaptation;
- Capacité de négocier, de communiquer et d'exercer son influence à tous les niveaux de l'entreprise;
- Capacité à travailler en équipe et à entretenir de bonnes relations à tous les niveaux de l'entreprise et avec la société mère, habileté à travailler en équipe multidisciplinaire;
- Excellentes aptitudes à la communication et aux relations interpersonnelles, et capacité d'expliquer les résultats des analyses, tact et diplomatie;
- Habileté de gestion des ressources humaines; et
- Grande capacité d'expression en anglais, à l'oral et à l'écrit.

Danny Savard, ing.

Vice-président & Chef de pratique

514.878.4224, ext.231

dsavard@mandrake.ca