

Directeur national des ventes - Canada - 21054

Le directeur national des ventes, Canada, sera responsable de la gestion des ventes canadiennes. Il sera en charge de la gestion de trois centres de distribution (Edmonton, Winnipeg et Mississauga) et d'une équipe d'une quarantaine de personnes. Le budget de ventes sous gestion est de l'ordre d'environ 40 millions.

Le principal mandat du Directeur national des ventes, Canada en sera un de stabilisation des opérations actuelles et de croissance. Il continuera le mandat de transformation de l'entreprise en axant le développement des affaires vers les manufacturiers d'équipements (OEMs) et vers les distributeurs.

Les défis les plus importants du poste :

- Assurer une transition en douceur entre le vice-président actuellement en poste et le rôle du Directeur national des ventes;
- Bâtir une relation de confiance avec la haute direction, les employés et ses clients;
- Continuer à développer les affaires en priorisant le développement des relations avec les fabricants d'équipements (OEMs), beaucoup de potentiel; à développer;
- Maintenir et améliorer les performances financières (volume, marges brutes, EBITDA).

Principales responsabilités:

Sous l'autorité et en collaboration avec le Vice-président, Directeur général, le Directeur des ventes s'acquittera des responsabilités suivantes :

- Établir les objectifs de ventes et de croissance par secteur d'affaires. Fournir des données spécifiques relativement aux objectifs de ventes et marketing;
- En ligne avec les objectifs, les élaborer pour la division, la structure, les plans stratégiques, les besoins de main-d'œuvre et les budgets;
- Valider l'équipe existante et, au besoin, procéder à l'embauche du personnel de gestion compétent en ventes et en distribution, 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;
- 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;
- Mettre en place des moyens concrets permettant de recueillir des données fiables en lien avec l'intelligence d'affaires;
- 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;
- Assurer un suivi continu des résultats de performance de la division et suggérer les modifications appropriées;
- 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;

- S'assurer que ses employés directs appliquent les meilleures pratiques de gestion des ressources humaines;
- Solliciter les commentaires des intervenants internes et externes et, au besoin, agir dans les bons intérêts de l'entreprise;

Marketing

- 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;
- Réviser les plans marketing de la division et veiller à leur implantation;
- Participer à la planification et à la coordination de la réunion nationale des ventes annuelles;
- Identifier les opportunités de relations publiques et participer aux événements pertinents.

Ventes

- En collaboration avec les divers intervenants, réviser les plans de ventes de la division et veiller à leur implantation;
- Rencontrer et présenter les stratégies de ventes aux clients majeurs et/ou à des clients prospects;
- Développer des ententes stratégiques, à long terme avec les clients majeurs;
- Entretenir de bonnes relations de travail avec les principaux sièges sociaux des clients, ainsi qu'avec les groupes d'achat et les utilisateurs majeurs;
- Développer de fortes relations avec les départements d'ingénierie des clients, particulièrement en ce qui concerne les fabricants d'équipement (OEMs). S'assurer de la spécification des produits de l'entreprise sur les BOM des clients.
- Démontrer la valeur ajoutée et les différentiateurs techniques des produits;
- Négocier les programmes de rabais, selon les politiques de l'entreprise;
- Améliorer les performances financières de la division, notamment au niveau des marges brutes et de l'EBITDA.

Personnel

- 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;
- 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.

Connaissances, aptitudes, expérience, formation Académique :

Expérience requise :

Un minimum de 10 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 mécaniques ou d'acier) au sein

d'entreprises de tailles diversifiées. Au moins 5 années dans un poste de cadre supérieur (direction nationale des ventes). Une grande connaissance du secteur de la vente stratégique.

Une bonne connaissance du marché de la distribution est définitivement un atout.

Entrepreneur naturel, motivé par les défis de croissance.

Le Directeur national des ventes, Canada, 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.

Formation requise :

Une formation universitaire de premier cycle dans une discipline pertinente est requise pour ce poste. Une formation de second cycle, tels MBA ou formation en ingénierie est un atout.

Habilités, connaissances et caractéristiques recherchées:

- Grande expertise du secteur de la vente industrielle stratégique (distribution et OEMs);
- 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, 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;
- Grande capacité d'expression en anglais, à l'oral et à l'écrit.

Pourquoi joindre la compagnie?

L'engagement de notre entreprise envers sa clientèle n'aura d'égal que sa détermination à assurer le **bien-être** de ses employées. À travers toutes nos divisions, **la sécurité et la qualité** dans un milieu de travail respectueux et professionnel sont nos priorités.

Afin d'offrir le meilleur rendement de notre industrie, de surmonter les pressions concurrentielles et de stimuler notre croissance en préservant une saine rentabilité, nous allons miser sur une culture favorisant l'amélioration continue, l'investissement et l'entrepreneuriat.

Possibilité d'avoir un impact réel sur les résultats de l'entreprise.

Danny Savard, ing.

Vice-président et Chef de pratique

514.878.4224, poste 231

dsavard@mandrake.ca

** L'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et n'a aucune intention discriminatoire*