Responsable de district des ventes, est du Canada

Rolf C. Hagen inc., fabricant et distributeur à l'échelle mondiale de produits haut de gamme pour animaux de compagnie, est actuellement à la recherche d'un ou d'une responsable de district des ventes qui sera responsable des équipes chevronnées de ventes de l'Ontario, du Québec et des Maritimes.

Le ou la responsable travaillera directement sous l'autorité du directeur national des ventes pour créer et gérer des stratégies de distribution dans l'est du Canada (Ontario, Québec et Maritimes), et pour atteindre ou dépasser les objectifs de ventes. La personne occupant ce poste doit bien représenter la compagnie Rolf C. Hagen inc. et ses produits et services sur le marché et doit également établir de bons rapports avec les clients.

Le poste comprend, entre autres, les responsabilités suivantes :

- Produire des résultats rentables.
- Développer et mettre en œuvre les objectifs, buts, stratégies et méthodes pour la région.
- Visiter les magasins spécialisés pour animaux de compagnie avec les représentants et offrir de la rétroaction à ces derniers sur leur rendement.
- Créer des liens avec des comptes clés dans sa région et mettre ces relations à profit.
- Participer à des expositions commerciales, à des conférences et à des événements sociaux portant sur l'industrie des animaux de compagnie, et ce, à l'échelle locale, provinciale et nationale.
- Adopter une approche rigoureuse en matière d'occasions d'affaires, de ventes réalisées, de communication de rapports et d'évaluations.
- Voir à l'exécution des tâches connexes aux ressources humaines reliées au personnel régional des ventes, par la contribution dans le recrutement, la sélection, l'orientation, la formation, l'affectation, l'application des mesures disciplinaires, la gestion des plans de travail et le mentorat du personnel dans les territoires donnés. Communiquer les attentes. Planifier, superviser, évaluer et réviser les contributions à l'emploi. Faire respecter les politiques et procédures.
- Motiver et responsabiliser le personnel. Encourager la communication directe pour exprimer des idées novatrices et créatives dans le but d'améliorer les ventes et les responsabilités quotidiennes.
- Cultiver activement son propre développement professionnel afin d'améliorer ses compétences.
- Se tenir au courant des aspects et des produits concurrentiels et de la concurrence.
- Produire les documents de ventes avec précision et dans les délais prévus.
- Établir, en collaboration avec l'équipe de la haute direction, des plans et des objectifs d'affaires à court et long terme pour sa région, en conformité avec le plan stratégique d'entreprise dans son ensemble.

Exigences d'emploi :

- Diplôme d'études collégiales ou un baccalauréat dans un domaine connexe, ou une expérience équivalente dans l'industrie.
- Trois (3) ans d'expérience dans un domaine connexe ou l'équivalent.
- Habileté démontrée à motiver et à guider une équipe de ventes.
- Sens de l'urgence et intérêt marqué pour l'action, l'appropriation et la responsabilisation.

- Volonté de voyager et de travailler dans l'est du Canada; déplacements requis environ 30 % du temps.
- Talent remarquable de communicateur et de négociateur, et aptitude à collaborer avec les groupes internes et externes afin d'atteindre des buts communs.
- Expérience dans tous les aspects de la planification et de la réalisation des stratégies de ventes et de marketing afin de répondre aux objectifs de l'entreprise et de la clientèle.
- Compréhension approfondie des tendances, de la dynamique et des exigences du marché.
- Habiletés importantes en communication et en résolution de problèmes, ainsi qu'esprit analytique et statistique.
- Expérience dans les biens consommables emballés ou l'industrie des animaux de compagnie, un atout.
- Capacité exceptionnelle en matière d'analyse des besoins, de positionnement sur le marché, de justification d'affaires, de négociation et de conclusion de ventes.
- Apparence soignée et comportement professionnel.
- Très bonnes compétences en informatique (Windows et Microsoft Office).
- Aptitudes obligatoires de communication écrite et parlée en français et en anglais.

Si vous êtes prêts à franchir la prochaine étape de votre carrière et souhaitez travailler pour une entreprise prospère, envoyez-nous votre curriculum vitae ainsi qu'une lettre de présentation dès aujourd'hui à hresources-can@rchagen.com.

Nous remercions toutes les postulantes et tous les postulants de leur intérêt. Cependant, nous communiquerons seulement avec les personnes dont les candidatures seront retenues pour une entrevue.