

Directeur(trice) des ventes, division Isolation Bâtiment

Territoires : Québec, Ontario et Maritimes

GROUPE EXPAN EST UNE ENTREPRISE

- Composée de 3 usines, qui opèrent au Québec et en Ontario (Groupe Isofoam, Groupe LégerLite, Foam Concept 2000).
- Leader dans l'industrie des produits en polystyrène expansé (secteur de la plasturgie).
- Québécoise.
- Comptant sur la contribution d'une équipe dédiée de plus de 200 personnes.
- Qui investit en amélioration continue et dans le développement de ses infrastructures.
- Spécialisée dans la conception, la fabrication et la vente de produits isolants pour les secteurs de la construction, de l'emballage et des composantes sur mesure.
- Reconnue pour ses solutions et ses produits novateurs et responsables.
- Distribuant ses produits au Québec, en Ontario et dans les Maritimes.

TRAVAILLER CHEZ GROUPE EXPAN C'EST

- Faire partie d'une équipe passionnée.
- Collaborer avec une équipe multidisciplinaire où l'entraide est omniprésente.
- Contribuer au développement de l'entreprise.
- Concevoir et fabriquer des produits innovants répondants au besoin du marché.
- Être impliqué et avoir la possibilité de donner son opinion.
- Être autonome et avoir de la latitude dans l'exécution de son travail.
- Développer et exploiter ses compétences et son potentiel.
- Relever des défis.
- Utiliser sa créativité pour trouver des solutions ingénieuses.
- Pouvoir concilier le travail et sa vie personnelle.

ASSURER LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE EN DÉVELOPPANT DES RELATIONS SOLIDES AVEC LES CLIENTS, EN STIMULANT LES VENTES DE LA DIVISION - ISOLATION BÂTIMENT ET EN COORDONNANT LES EFFORTS DE L'ÉQUIPE DES VENTES AVEC LES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE.

DÉFI

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

- Mettre en œuvre les stratégies de vente et de développement des affaires.
- Élaborer les plans de vente détaillés en fonction des objectifs établis, comprenant les objectifs spécifiques, les tactiques de prospection, les stratégies de vente et les plans de développement des comptes.
- Négocier les ententes avec les groupements d'achat.
- Gérer les relations stratégiques avec les groupements d'achat.
- Superviser les représentants des ventes sous sa responsabilité, dans la réalisation de leur mandat respectif.
- Effectuer le suivi et l'analyse d'indicateurs de performances.
- Collaborer avec les autres départements pour assurer une coordination efficace et cohérente des activités liées aux ventes.
- Assurer une veille des tendances du marché, des développements de l'industrie et des innovations technologiques.

PROFIL

PROFIL RECHERCHÉ

- Bac. en administration des affaires, ou l'équivalent;
- Minimum de 5 ans d'expérience pertinente dans un rôle avec des responsabilités similaires;
- Bilingue (français et anglais, parlé et écrit);
- Connaissance de l'industrie de la construction;
- Connaissance des groupements d'achat et du réseau des marchands de matériaux et des produits d'isolation;
- Est reconnu pour son leadership et ses habiletés en gestion d'équipe;
- Se démarque par son discernement d'affaires, ses habiletés en communication et en négociation, son sens client et sa volonté de réussir.

CONDITIONS

CONDITIONS D'EMPLOI

- Poste à temps plein;
- Possibilité de télétravail ou de travail en mode hybride à partir de nos bureaux de Ste-Marie ou de Pointe-Claire;
- Horaire flexible;
- Salaire offert selon l'expérience;
- Déplacements occasionnels sur l'ensemble du territoire couvert;
- Participation occasionnelle à des événements;
- Stabilité de l'entreprise;
- Formation continue;
- Assurance collective;
- Contribution de l'employeur à un régime de retraite;
- Congés de maladie;
- Vacances;
- Club social.

Pour soumettre votre candidature – rh@expan.ca

Affiché le 2024-02-27