ÉRIC WARREN
RECRUTEMENT

Poste : Directeur régional des ventes, solutions de sécurité pour les machines et les procédés industriels.

Territoire : Québec et les provinces maritimes.

Contact : Eric Warren ; 514 570-5398 ; ewarren@videotron.ca ; ericwarren.ca

Le Directeur régional des ventes est responsable de stimuler la croissance des ventes et la pénétration du marché dans une région assignée en gérant les relations avec les distributeurs, en interagissant directement avec les clients et en exécutant la stratégie de vente de l'entreprise. Ce rôle implique une collaboration avec les équipes internes et les partenaires externes afin d'assurer l'atteinte des objectifs de revenus, la satisfaction de la clientèle et l'expansion de la présence de la marque.

Le client est une entreprise internationale spécialisée dans les solutions de sécurité pour les machines et les procédés industriels. Reconnue pour la qualité et la fiabilité de ses produits, la société développe des dispositifs avancés tels que des interrupteurs de sécurité, des systèmes de verrouillage et des technologies d'accès destinées à protéger les opérateurs et optimiser la performance des équipements. Présente dans de nombreux secteurs, le client est un partenaire de confiance pour les entreprises industrielles qui exigent des standards élevés en matière de sécurité et d'automatisation.

Responsabilités principales :

• Exécution et croissance des ventes : Atteindre les objectifs de ventes régionales en identifiant de nouvelles occasions d'affaires, en développant les comptes clients existants et en soutenant les efforts de vente des distributeurs ;

• Relations avec les distributeurs et les clients : Développer et maintenir des partenariats solides avec les représentants des distributeurs et les clients-clés afin d'augmenter la notoriété des produits et de stimuler le volume des ventes ;

• Gestion du territoire : Surveiller la performance des ventes par territoire, analyser les tendances et mettre en place des plans d'action pour combler les écarts et exploiter les opportunités de croissance ;

• Activités promotionnelles : Planifier et participer aux salons professionnels, événements industriels et rencontres clients pour promouvoir les produits et accroître la visibilité de la marque ;

• Support aux ventes et matériel promotionnel : Collaborer à la création et à la distribution de documents de vente, présentations et campagnes promotionnelles adaptées aux besoins régionaux ;

• Rapports et analyses : Suivre et rendre compte des indicateurs de ventes régionales, des prévisions et de l'activité des comptes majeurs; analyser les données pour orienter la prise de décision ;

• Support opérationnel : Travailler en collaboration avec les équipes des opérations, de la logistique et du service à la clientèle afin d'assurer la livraison rapide des commandes et un haut niveau de satisfaction client ;

• Conformité et qualité : Assurer le respect des politiques de l'entreprise, des procédures de qualité et des pratiques commerciales éthiques.

• Déplacements : Jusqu'à 70 % de déplacements régionaux requis.

Qualifications :

• Études postsecondaires avec 7 à 10 ans d'expérience progressive en ventes, idéalement dans la distribution en gros ou les produits industriels ;

• Solides connaissances des stratégies de vente, de l'engagement client et de la gestion de territoire ;

• Excellentes compétences interpersonnelles, communicationnelles et en présentation ;

• Bilinguisme français/anglais obligatoire (l'anglais permet de desservir la clientèle des territoires anglophones) ;

• Personne autonome, organisée et capable de travailler de façon indépendante dans un vaste territoire géographique ;

• Familiarité avec les systèmes CRM et aptitude à la prise de décision basée sur les données.

Qualifications préférées :

• Diplôme ou formation en génie avec plus de 7 à 10 ans d'expérience en sécurité des machines, automatisation, contrôles, PLC ou technologies connexes ;

• Compréhension du réseautage industriel ;

• Certification en sécurité des machines, par ex. FS Eng (TÜV Rheinland), CMSE® (TÜV NORD), etc. ;

Avantages :

Un environnement de travail stimulant et un programme de rémunération et d'avantages sociaux concurrentiel, incluant :

• Assurance santé et dentaire payée par l'entreprise ;

• Assurance invalidité courte et longue durée ;

• Assurance vie ;

• Contribution équivalente de l'entreprise à un REER ;

• Bonus basés sur la performance ;

• Et bien plus encore.