

La mission du titulaire du poste est de prendre en charge la planification, l'organisation et le développement des activités commerciales de son territoire. Cela comprendra la gestion, la formation, la motivation et le développement d'une équipe performante de Représentants des ventes. Le rôle consiste à élaborer et mettre en oeuvre un plan d'affaire qui est entièrement aligné sur la stratégie et la mission globale de l'entreprise en misant sur les relations existantes auprès des producteurs et des agriculteurs de sa région.

## **Directeur/Directrice régional(e) des ventes**

Sud-ouest du Québec

Relevant du Directeur Général, votre travail consistera à :

- Élaborer et mettre en place un plan stratégique en vue de rencontrer les objectifs, d'accroître le marché et d'offrir un excellent service à la clientèle sur le territoire
- Superviser et supporter l'équipe de représentants des ventes en fonction des objectifs, des opportunités, des orientations et des stratégies élaborées en collaboration avec la direction
- Accueillir, intégrer, développer et motiver son équipe de travail en assurant la formation, les évaluations et le soutien
- S'impliquer dans le recrutement et l'élaboration du plan de relève de son équipe
- Identifier et analyser les opportunités, les tendances du marché et les changements réglementaires du secteur agricole
- Assurer le suivi des opérations liées à la vente (prix de vente, signature contrat, rapports) et la gestion du crédit des comptes clients
- Représenter l'entreprise, développer et entretenir des liens dans l'industrie agroalimentaires
- Contribuer au développement global de l'entreprise grâce à une participation active et positive aux réunions de gestion

Votre parcours comprend :

- Détenir un diplôme d'études universitaires en agronomie ou un diplôme d'études collégiales dans le domaine agricole ou toute autre combinaison de formations et d'expériences jugées pertinentes à l'emploi
- Posséder de 5 à 7 années d'expérience dans le domaine de la vente et expérience significative en gestion du personnel
- Avoir une bonne connaissance du milieu agricole
- Faire preuve de leadership et avoir de bonnes capacités en communication et en relations interpersonnelles
- Aptitudes marquées pour la négociation et le développement stratégique, et capacité à orienter, guider, mobiliser et responsabiliser une équipe de travail
- Sens aiguisé du service client et une éthique professionnelle irréprochable

# **LITHERLAND & CO**

Pour en savoir plus au sujet de ce poste et de notre client, contactez Brook Coatsworth à [bmc@litherlandco.com](mailto:bmc@litherlandco.com) ou par téléphone au 416-868-4888 Ext. 5 en mentionnant "Directeur/Directrice régional(e) des ventes."