

**POSTE À COMBLER :
DIRECTEUR DES VENTES**

Éléments	Description
Besoin	Vous aimez gérer et stimuler une équipe de conseillers aux ventes ? Vous avez de l'expérience en gestion et une vision axée sur la progression des résultats ? Vous êtes la personne recherchée pour œuvrer au sein de notre superbe salle de montre comptant plus de 40 salles de bain tendances et design !
Résumé de la fonction	Relevant du président, le directeur des ventes est responsable de planifier, d'organiser, de diriger et de contrôler les activités de la salle de montre (matériel de plomberie). Il supervise, encadre et bonifie les conseillers aux ventes sur les techniques de ventes. Il développe des stratégies de commercialisation et fait exécuter le plan d'affaire pour les activités des ventes au détail, du service à la clientèle ainsi que du marketing.
Formation	Baccalauréat en administration des affaires, profil ventes et/ou toute autre formation pertinente.
Expérience	<ul style="list-style-type: none"> - 5 ans et plus d'expérience dans la gestion d'une équipe de vente dans un commerce de détail - Connaissance du domaine de la plomberie, un atout
Compétences	<p>Aptitude à la gestion d'une équipe de ventes (communication, coaching, gestion de conflits, motivation, etc.)</p> <p>Expérience de gestion dans le secteur du commerce de détail</p> <p>Aptitude pour la vente, le marketing, la négociation et le service à la clientèle</p> <p>Aptitude pour la planification, l'organisation et le suivi</p> <p>Axé sur les actions et les résultats</p> <p>Leadership</p> <p>Bilinguisme</p> <p>Connaissance de la Suite MS Office</p>
Rémunération	Salaires de base et plan de bonification sur les ventes
Avantages sociaux	Assurances collectives, 3 à 4 semaines de vacances, escompte pour l'achat de matériel (prix employé), activités sociales etc.
Conditions de travail	<p>Travail à horaire variable incluant soirs (jeudi et/ou vendredi) et samedi. Fonction impliquant parfois de longues heures de travail.</p> <p><u>Gestion d'une équipe de 15 à 20 personnes</u></p>
Candidat idéal	<p><u>Résident Rive-Nord, Laval</u></p> <p><u>Axé vente, esprit d'équipe, organisé, prêt à s'investir dans la tâche, vision long terme</u></p>
Contacts	Service des ressources humaines : rh@baliscus.com ou télécopieur : 450 436-2201