



Gestionnaire de territoire, ventes Mega Groupe inc. – Ouest du Canada

Mega Groupe inc. est le plus important regroupement d'achats et de soutien au détail pour les détaillants canadiens indépendants dans les secteurs du meuble et des appareils électroménagers et électroniques. Nous offrons des programmes qui visent à stimuler la croissance des détaillants et à favoriser leur succès. Notre vision est d'être le principal fournisseur de services de vente au détail voué à la réussite du réseau indépendant d'ameublement résidentiel au Canada. Membre platine des Sociétés les mieux gérées au Canada, nous desservons plus de 700 membres dans le secteur du détail au Canada dans nos bureaux situés à Saskatoon et à Boucherville.

Nous sommes fiers d'offrir un environnement de travail qui tient compte des employés et qui accorde la priorité à l'équilibre travail-famille. Nous apprécions le talent et les aptitudes de nos employés et nous visons à créer un environnement de travail ouvert, flexible, coopératif et dynamique.

Nous sommes à la recherche d'un gestionnaire de territoire, ventes, basé à domicile dans les régions métropolitaines de la Colombie-Britannique ou de l'Alberta. Ce poste consiste à vendre efficacement Mega et ses programmes et services à de nouveaux clients, pour atteindre les objectifs fixés dans le plan de vente annuel. Relevant du directeur général des ventes, la personne retenue aura comme principales responsabilités :

- De recruter de nouveaux membres pour Mega Groupe et :
 - Élaborer un plan de vente annuel qui correspond aux objectifs de vente;
 - Mettre en place, maintenir et réaliser un cycle efficace d'appels sur le territoire;
 - Établir et mettre à jour des listes de prospects pour tous les programmes offerts au moyen du système CRM;
 - Intégrer les membres par le biais du processus de crédit et les transférer vers notre groupe de soutien au détail;
 - Acquérir des compétences et une connaissance pratique de Mega et de tous les produits et services de Mega, puis les communiquer aux détaillants potentiels afin qu'ils deviennent membres.
- Autres tâches :
 - Travailler directement avec les gestionnaires de soutien aux détaillants, les gestionnaires de développement des affaires et les autres gestionnaires de territoire afin d'atteindre les objectifs fixés;
 - Identifier les besoins des détaillants et de nouvelles opportunités pour aider à définir l'orientation de l'organisation;
 - Communiquer régulièrement au directeur général des ventes de l'information sur la concurrence et l'impact sur l'organisation;
 - Gérer les dépenses du territoire en respectant le budget;
 - Aider à accomplir d'autres fonctions en lien avec les ventes, au besoin.

Exigences

- 2 à 5 ans d'expérience en vente;
- Bilinguisme (anglais-français), un atout
- Excellentes aptitudes à la communication écrite et orale, et capacité à travailler en équipe;
- Maîtrise de la comptabilité de base; bilans, états des résultats, budgets, débits, crédits, etc.;
- Posséder une bonne compréhension de l'environnement du commerce de détail d'aujourd'hui;
- Bonnes techniques de présentation; capacité à contrôler et à diriger une conversation;
- Expérience dans la mise en œuvre de plans stratégiques;
- Avoir un permis de conduire valide et un véhicule fiable;
- Disponible pour voyager 2 à 3 semaines par mois, ou selon les besoins;
- Capacité à travailler à partir d'un bureau à domicile.

**Veuillez noter que nous communiquerons uniquement avec les candidats retenus pour une entrevue.*