



Vous avez envie de faire partie de quelque chose de plus grand? Désignée parmi les sociétés les mieux gérées au Canada, Mega Groupe sait apprécier le talent et les compétences de ses employés et veut favoriser un environnement ouvert, coopératif et flexible dans lequel les employés peuvent s'épanouir. Fière entreprise canadienne, nous sommes toujours à la recherche de membres d'équipe brillants, enthousiastes et passionnés qui représentent les communautés que nous servons. Joignez-vous à notre équipe dès aujourd'hui et soyez fiers d'aider nos voisins à faire prospérer leur entreprise.

Contribuez à l'impact de notre équipe de vente en tant que **Gestionnaire régional des ventes, Ouest canadien**, en **télétravail**. Ce poste couvre les territoires de vente de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba.

**Ce que vous ferez :**

- Mettre en œuvre le plan de vente annuel pour le territoire afin de dépasser les objectifs de vente annuels.
- Collaborer avec les membres de l'équipe pour atteindre les objectifs d'équipe fixés dans le plan annuel.
- Tenir à jour des dossiers précis et actualisés sur les activités de vente dans le système CRM.
- Maintenir la segmentation des membres sur le territoire, en identifiant les détaillants sur le territoire en fonction du volume, du marché, de l'engagement, du potentiel, etc.
- Identifier les besoins des membres et les nouvelles opportunités afin de soutenir le développement et l'amélioration de l'offre de programmes.
- Faciliter l'adoption des programmes de marketing et de merchandising de Mega Groupe afin d'augmenter les ventes et la rentabilité des membres.
- Surveiller et rendre compte de la concurrence et des tendances du marché, en évaluant leurs répercussions potentielles sur les activités.
- Gérer le territoire selon le budget alloué en donnant la priorité aux objectifs de revenus et de programmes.
- Assurer la liaison entre les membres et les services internes, pour garantir une communication et une coordination efficaces.

**Ce que vous avez à offrir :**

- Études postsecondaires dans un domaine connexe.
- Au moins 5 ans d'expérience dans la vente.
- Expérience démontrée comme représentant des ventes dans les catégories des électroménagers, des meubles, des matelas ou en marketing.
- Expérience en marketing numérique, un atout
- Expérience dans l'utilisation d'un système CRM, un atout.
- Communication efficace à l'oral et à l'écrit.
- Capacité démontrée à établir et à maintenir des relations solides.
- Capacité à travailler efficacement dans un environnement d'équipe à distance.
- Connaissance satisfaisante des principes comptables de base, des états financiers, du marketing et du merchandising.
- Titulaire d'un permis de conduire valide et avoir un véhicule fiable.
- Capacité à voyager une (1) à deux (2) semaines par mois ou selon les besoins.
- Bilinguisme (français/anglais), un atout.



**Ce que nous offrons :**

- Assurance médicale et dentaire
- Compte de dépenses de soins de santé
- Compte de style de vie
- Participation aux bénéfices
- REER
- Programme d'aide aux employés
- Comité social et comité de bienfaisance
- Possibilités de travail hybride
- Équilibre travail-vie personnelle
- Culture d'entreprise positive
- Possibilités de formation et de développement
- La satisfaction personnelle de soutenir les entreprises locales

**Qui nous sommes :**

Chez Mega Groupe, la Force des détaillants indépendants est bien plus qu'un slogan, c'est notre raison d'être. Depuis 60 ans, Mega Groupe offre un avantage concurrentiel aux détaillants indépendants d'ameublement au Canada ayant des vues similaires en leur fournissant des programmes et des systèmes qui leur font gagner du temps et de l'argent. Propriété exclusive de ses membres, Mega Groupe leur fournit une expertise et les moyens nécessaires en matière de soutien financier à la vente au détail, d'activités numériques et d'outils commerciaux qu'ils ne peuvent obtenir facilement ou à coût abordable par eux-mêmes.

**Vous voulez en savoir plus? Parcourez notre [site Web](#) et suivez-nous sur [Facebook](#).**

*Notre objectif est de soutenir les entreprises locales. Nous pensons que la meilleure façon d'y parvenir est de constituer une équipe aux origines, aux cultures et aux points de vue variés, afin de faire de notre vision une réalité. La diversité et l'inclusion alimentent nos solutions novatrices et nous rapprochent de nos membres et des communautés que nous servons. Notre base de membres est nationale, multiculturelle et diversifiée - nous voulons refléter cette diversité dans notre organisation.*