



Poste de directeur régional des ventes/directrice régionale des ventes– Québec

ReSound Canada, l'un des leaders technologiques dans le domaine des soins de santé auditive, aimerait combler le poste de directeur/directrice régional (e) des ventes pour la province du Québec. Nous sommes à la recherche d'une personne dynamique, cordiale et motivée afin de stimuler la croissance des activités et faire connaître ReSound dans la province.

Le directeur ou la directrice explorera les opportunités de nouveaux clients. Il/Elle développera, entretiendra et intensifiera les relations commerciales en assurant la communication et le soutien auprès de la clientèle de ReSound. Le directeur/directrice aura plusieurs objectifs. Premièrement, il/elle devra stimuler la croissance en offrant un soutien commercial, un soutien opérationnel, des formations sur les produits ainsi que des formations techniques et audiologiques. De plus, il/elle devra promouvoir les produits et les services ReSound ainsi qu'atteindre les objectifs de vente et de rentabilité fixés pour la région assignée. Il/Elle devra travailler conformément aux plans de vente ainsi qu'aux programmes et aux budgets de l'entreprise. Son rôle sera aussi de s'assurer que les clients aient confiance dans les produits et les services de ReSound, et ce, en offrant un service efficace et ponctuel. Il sera important de communiquer régulièrement avec le personnel du service des ventes et de gestion des ventes concernant les renseignements des comptes ainsi que les activités concurrentielles.

Joignez-vous à un leader mondial en solutions audios intelligentes et aidez-nous à transformer des vies grâce à la puissance du son. Saisissez l'occasion de faire partie de quelque chose que vous pouvez bâtir vous-même. Nous offrons une rémunération concurrentielle et un régime complet d'avantages sociaux dans un milieu favorisant une culture de collaboration. Vous travaillerez avec une équipe de spécialistes qui se soucient vraiment les uns des autres et qui travaillent ensemble pour le succès de l'équipe. Joignez-vous à une organisation dont le développement et le succès du personnel sont des priorités. Nous cherchons continuellement des occasions de développement afin que votre parcours professionnel vous mène là où vous souhaitez aller.

CHAMPS DE RESPONSABILITÉS :

Ventes

- Établir rapidement et efficacement des relations solides avec la clientèle à tous les niveaux de l'entreprise.
- Faire croître les points de vente et intensifier la part de portefeuille dans l'ensemble de la province du Québec.
- Atteindre les objectifs de volume des ventes et les budgets de la région assignée – dépasser le quota net de vente d'aides auditives sur une base mensuelle, trimestrielle et annuelle.
- Introduire de nouveaux produits et services sur le marché du Québec.
- Atteindre les objectifs de lancement de nouveaux produits auprès d'une clientèle nouvelle et existante.
- Élaborer et exécuter des plans d'affaires annuels conçus pour accroître et maintenir le chiffre d'affaires et la rentabilité de la région.
- Fournir une assistance à la clientèle assignée, dans un délai acceptable, pour toutes les demandes commerciales ou techniques ainsi que pour toutes les questions sur les produits.
- Gérer les conditions commerciales pour les clients afin de maximiser la croissance et la rentabilité de l'entreprise.
- Gérer les comptes des clients pour maximiser la rentabilité.
- Gérer l'ensemble des produits pour maximiser la rentabilité.
- Maximiser la vente de produits ReSound auprès des comptes ciblés dans tous les réseaux de vente de la province.
- Offrir une formation continue (virtuellement ou en clinique) aux cliniciens afin de stimuler les ventes, et ce, en leur offrant plus de connaissances en matière de produits et plus de connaissances techniques.
- Gérer efficacement la quantité de retours, de réparations et d'appareils auditifs remodelés afin d'améliorer la rentabilité de l'entreprise.
- Assister et participer à des salons professionnels et à d'autres activités de l'entreprise.
- Promouvoir ReSound Canada en tant que l'un des leaders technologiques et audiologiques sur le marché canadien.
- Être un/une ambassadeur/ambassadrice de la marque pour ReSound Canada.

Gestion des comptes

- Élaborer des plans d'affaires complets, y compris les calendriers d'appels, la planification d'événements, les activités de marketing et les prévisions des ventes.
- Élaborer et mettre à jour un plan efficace pour le territoire afin d'assurer une couverture maximale.
- Effectuer des visites à des cliniques selon les indicateurs de rendement
- Créer des objectifs d'appels efficaces et pertinents basés sur la vérification des comptes et les objectifs de GN ReSound.

- Effectuer des appels, de façon régulière, avec chaque compte assigné. Identifier le personnel clé et maintenir une communication régulière avec toutes les personnes impliquées au sein du compte. Établir et maintenir des relations commerciales solides.
- Mettre et tenir à jour les profils des clients et les dossiers/fichiers des comptes.
- Élaborer, présenter, mettre en œuvre et suivre l'évolution des plans de vente des comptes tout en suivant les lignes directrices de GN ReSound. Surveiller le rendement par rapport aux engagements convenus.
- Utiliser le système *Salesforce* pour planifier les appels, définir les objectifs et organiser les activités de suivi.
- Déployer des efforts qui sont coordonnés avec le personnel de soutien de GN ReSound afin de maximiser l'efficacité de la formation avec la clientèle régionale.
- Gérer le contrôle financier du compte et s'assurer que les dépenses sont maintenues à l'intérieur des paramètres prédéterminés.
- Communiquer tous les renseignements pertinents concernant le compte au personnel de gestion des ventes GN ReSound.

Administration

- Remettre les rapports de vente et les rapports commerciaux dans un délai acceptable.
- Maintenir les dépenses dans les limites des lignes directrices publiées de l'entreprise.
- Organiser et tenir à jour les dossiers. Entretenir le matériel de l'entreprise (ordinateur, outils de vente, fichiers, etc.).

EXIGENCES

- Diplôme universitaire ou collégial (majeure en administration des affaires, en sciences ou équivalent).
- Minimum de 3 ans d'expérience dans la vente, de préférence la vente d'aides auditives ou autre secteur médical. La connaissance de la physiologie de l'audition est un atout.
- Le titre d'audioprothésiste ou d'audiologiste est préféré.
- Capacité de gérer de façon efficace les priorités de travail et le territoire assigné.
- Expérience à travailler à partir d'une vision, tout en gardant la vision de l'entreprise au centre des actions et de la prise de décision.
- Capacité de communiquer en transmettant clairement des informations et des idées sous diverses formes à des personnes ou à des groupes en sollicitant la participation du client dans le but de l'aider à comprendre et à retenir le message.
- Expérience dans l'élaboration de solutions innovantes dans des situations de travail.
- Expérience dans la création d'un lien de confiance avec de la clientèle en répondant efficacement aux besoins des clients.
- Compétences excellentes en communication verbale, en présentation et en communication écrite en français et en anglais.
- Compétences excellentes en planification et en organisation.

- Déplacements requis.

POSTULEZ PAR COURRIEL: rabel@gnhearing.com