

Beulieu Canada est présentement à la recherche d'un(e) **gérant(e) de territoire** qui sera responsable de la promotion et du développement des affaires au niveau des ventes résidentielles pour les régions de la Rive-Sud de Montréal, de Valleyfield à Sorel et incluant Drummondville à St-Jean-sur-Richelieu.

Beulieu Canada c'est une entreprise :

- *Manufacturière canadienne et fièrement québécoise située à Acton Vale, se spécialisant depuis 65 ans dans la fabrication et la distribution de couvre-planchers.*
- *Qui compte plus de 400 employés expérimentés et dévoués, ce qui en fait le plus important manufacturier de tapis au Canada.*
- *Qui pratique des politiques axées sur le bien-être de ses employés : mobilisation, reconnaissance, diversité, santé et mieux être en milieu de travail.*
- *Qui fait preuve de responsabilité sociale de même que d'un engagement envers le développement durable.*

Nous offrons de nombreux avantages sociaux :

- *Assurances collectives;*
- *Cotisation à un régime de pension;*
- *Programme d'aide aux employés (PAE);*
- *Programme de recommandation;*
- *Équipes sportives;*
- *15 jours de vacances payées après 1 an de service;*
- *13 jours de congés fériés*

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

- Atteindre les objectifs de ventes annuelles pour le territoire, en mettant l'accent sur l'augmentation de la clientèle dans les secteurs suivants : les marchands et les quincailleries qui vendent du couvre-plancher, ainsi que tout autre marchand ou constructeur du secteur résidentiel;
- Améliorer les relations avec les clients, en assurant la livraison à temps des produits et en assurant tout service à la clientèle fourni par l'entreprise;
- Visiter régulièrement les marchands et les constructeurs afin de bâtir des relations d'affaires, d'obtenir des commandes, d'augmenter le chiffre d'affaires et de résoudre les problèmes;
- Fournir les renseignements techniques et le soutien en ce qui concerne les produits, y compris l'aide au merchandising des salles de montre des marchands, selon les normes de Beulieu Canada;
- Définir, créer et capitaliser des opportunités de développement de marché et des affaires afin d'assurer la croissance de Beulieu Canada auprès des marchands établis, de même que par des nouveaux clients et des nouveaux produits;
- Élargir le réseau de distribution afin d'augmenter la part de marché de Beulieu Canada sur le territoire défini, objectif clé et indicateur de succès pour le gérant de territoire.



Fabrication ■ Acton Vale, QC

Centres de distribution Canadien ■ Calgary, AB - Delta, BC - Acton Vale, QC

Bureaux ■ Acton Vale, QC - Toronto, ON



beulieucanada.com |      

QUALIFICATIONS / EXIGENCES

- B.A.C. en administration des affaires ou en marketing souhaitable, mais non obligatoire;
- Environ cinq ans d'expérience dans le secteur relié à la vente de couvre-plancher ou de biens de consommation durables par l'entremise de marchands, de grossistes ou de contracteurs. Une formation professionnelle en techniques de vente est un atout;
- Capacité à développer des relations d'affaires;
- Habiletés en communication orale et rédaction de texte;
- Maîtrise des logiciels de la suite Office (Word, Excel, Power point);
- Facilité à travailler en équipe;
- Capacité à prendre des décisions, à évaluer les risques et à établir des priorités;
- Aptitude à résoudre des problèmes;
- Expérience de la gestion de son temps, de son territoire;
- Capacité à travailler sur plusieurs projets simultanément et bonne gestion du stress;
- Bonne éthique de travail personnelle et niveau d'énergie à toute épreuve;
- Assurance, polyvalence.

Faites-nous parvenir votre candidature sans tarder !

Beaulieu Canada

Service des ressources humaines

335 rue Roxton

Acton Vale (Québec) J0H 1A0

Courriel : rh@beaulieucanada.ca

Télécopieur : 450-546-5031



Fabrication ■ Acton Vale, QC

Centres de distribution Canadien ■ Calgary, AB - Delta, BC - Acton Vale, QC

Bureaux ■ Acton Vale, QC - Toronto, ON



beaulieucanada.com |     