

# Agrilait S.E.C.

## DIRECTEUR DES VENTES ET MARKETING

Relevant de la direction générale, le directeur des ventes et marketing sera responsable de la mise en œuvre des processus de vente pour assurer la continuité, une croissance régulière et rentable du chiffre d'affaires pour les trois divisions de Agrilait s.e.c. soit Fromagerie St-Guillaume, Fromagerie de l'Isle aux-Grues et Aliments La Bourgeoise. Le candidat gèrera et élargira la clientèle, en plus d'élaborer et de faire connaître une stratégie de croissance continue des ventes pour atteindre les objectifs de ventes de l'entreprise avec un chargé de projet marketing, un représentant aux ventes et une étroite collaboration avec le service du réseau de distribution.

### PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

---

- En tant que leader naturel des ventes, vous comprenez les résultats commerciaux et opérationnels plus larges requis pour obtenir du succès. Vous développerez et mettrez en œuvre une stratégie de mise sur le marché, en utilisant votre expertise pour engager à la fois de nouveaux clients et les clients existants, favorisant ainsi les ventes et la croissance.
- Travailler à un rythme rapide vous est naturel, et vous prospérez dans un environnement axé sur les solutions. Vos compétences éprouvées en leadership permettront d'autonomiser et de motiver nos équipes, garantissant ainsi qu'elles atteignent leurs objectifs et dépassent les attentes.
- En plus du leadership des ventes, vous jouerez un rôle clé en soutenant l'équipe de direction dans l'amélioration des opérations et la maximisation de notre proposition client. Votre réflexion stratégique et vos idées contribueront à façonner nos plans commerciaux pour l'expansion mondiale, avec une attention particulière sur la croissance de notre base de clients au Québec.
- Pour exceller dans ce rôle, vous devrez posséder une solide compréhension commerciale, vous permettant de faire progresser nos objectifs commerciaux et notre stratégie ainsi que d'avoir une vision axée sur l'avenir. Vos compétences exceptionnelles en leadership et en communication vous permettront d'influencer et de collaborer efficacement avec les parties prenantes à tous les niveaux.

### EXIGENCES

---

- Baccalauréat en commerce, marketing ou en comptabilité ou expérience équivalente;
- Cinq (5) ans d'expérience en vente, surtout en transformation laitière ou industrie fromagère.
- Au moins une année d'expérience en gestion et en négociation avec les bureaux chefs de grandes chaînes;
- Anglais et Français, niveau avancé;
- Expériences auprès d'un réseau de distribution;
- Aptitudes reconnues pour le service axé sur la vente, la formation de ventes, les processus de ventes;
- Habile négociateur;
- Leadership mobilisateur;
- Excellent communicateur tant à l'orale qu'à l'écrit.