



**Enseignes Pattison**  
Le pouvoir par l'image

### OPPORTUNITÉ D'EMPLOI

Enseignes Pattison (« PSG ») est une entreprise nord-américaine couronnée de succès dont la croissance est caractérisée par un rythme organique et par des acquisitions constantes. C'est l'une des plus grandes entreprises d'enseignes et d'éléments de marque physiques au monde, avec cinq usines de fabrication, six bureaux de vente et plus de 700 employés en Amérique du Nord.

L'entreprise se consacre à la satisfaction absolue de ses clients et à la qualité ultime de ses produits et services. Elle est certifiée ISO afin de garantir la qualité totale de ceux-ci. La culture de l'entreprise est axée sur la performance et la responsabilité et favorise l'autonomisation et le développement des employés.

L'entreprise exerce ses activités de façon indépendante au sein du groupe Jim Pattison, dont le siège social se trouve à Vancouver et qui compte plus de 590 succursales partout dans le monde. Le groupe Jim Pattison est largement établi dans les secteurs de l'automobile, des médias, de l'emballage, de la vente et de la distribution de produits alimentaires, de la distribution de magazines, du divertissement, de l'exportation et de la finance. Avec des ventes de plus de 14 milliards de dollars en 2021 et plus de 49 000 employés, le groupe Jim Pattison est la deuxième plus grande entreprise privée au Canada.

Nous cherchons actuellement à recruter un **directeur du développement commercial** qui sera basé à notre bureau de Toronto.

#### APERÇU

Le directeur du développement commercial sera responsable de la direction et de la gestion de toutes les activités liées au développement des affaires et aux ventes au Canada. Ce rôle exige une planification stratégique et une vente consultative, tout en assurant l'interface avec les décideurs de haut niveau. À un haut niveau, le titulaire de ce poste devra générer des affaires rentables par le biais d'un développement commercial proactif basé sur une compréhension fondamentale des affaires, des opérations et des objectifs des clients.

Le directeur du développement commercial sera responsable du développement de nouvelles affaires auprès de nouveaux clients, ainsi que des relations avec les clients existants en présentant l'étendue de l'offre de produits et de services de PSG. Le directeur travaillera avec son équipe à l'élaboration d'une stratégie, d'une méthodologie et d'outils de vente permettant de conclure des accords avec des clients à long terme et des projets de grande envergure. Il dirige une équipe de 8 à 10 cadres commerciaux et assure le leadership nécessaire à l'atteinte d'un niveau maximal de chiffre d'affaires, de résultat net et de marge brute, conformément aux objectifs de l'entreprise.

Le directeur du développement commercial pour le Canada est un membre de l'équipe de direction.

### **PRINCIPALES RESPONSABILITÉS:**

- Identifier les nouvelles opportunités commerciales dans les segments de marché existants et émergents qui soutiennent la vision, la proposition de valeur et les objectifs globaux de PSG.
- Créer une stratégie de développement commercial pour établir un pipeline cohérent de nouveaux acheteurs sophistiqués, tout en menant des améliorations dans la fidélisation de la clientèle du portefeuille existant avec le soutien de l'équipe assignée.
- Planifier, gérer et prioriser les activités de vente en faisant preuve d'une grande discipline et d'une grande capacité d'organisation grâce à notre plateforme CRM Salesforce.
- Le développement de nouvelles affaires sera géré par le processus de prévision et de budgétisation. Cela comprend l'élaboration d'un plan de vente ciblé qui inclut le réseautage, l'élargissement de la sensibilisation et des contacts commerciaux, ainsi que l'anticipation et la poursuite des opportunités.
- Capacité à diriger les révisions de contrats, à conclure la vente, à obtenir les autorisations nécessaires et à transmettre les informations à l'équipe de soutien une fois l'affaire conclue.
- Capacité à comprendre et à négocier les détails du financement et du crédit-bail dans les propositions.
- Diriger l'équipe de vente dans la planification, la préparation et l'exécution des présentations aux clients avec la capacité de créer un appel à l'action qui comprend la communication des prochaines étapes du processus.
- Embaucher, former, encadrer et stimuler le personnel de vente et élaborer des normes de performance.
- Participer au sommet annuel des ventes et fournir des informations pour le plan d'affaires stratégique.
- Collaborer avec les parties prenantes à l'échelle de l'entreprise pour obtenir une satisfaction supérieure de la clientèle.
- Assurer une utilisation efficace et efficiente des ressources internes.
- Rechercher de manière proactive les réactions des clients.

### **QUALIFICATIONS REQUISES**

- Baccalauréat en affaires et plus de 10 ans d'expérience en développement des affaires, en direction des ventes et en stratégie d'entreprise.
- Bilingue - anglais et français
- Expérience dans la vente interentreprises avec une expérience dans le domaine de l'image de marque, de la signalisation, de la signalisation numérique, de l'image de marque des installations ou d'autres industries similaires, de préférence.

- Être proactif, avoir beaucoup d'énergie et être créatif, rapide, à l'aise avec le risque et de nature entrepreneuriale.
- Maîtrise avérée des logiciels de gestion, notamment Salesforce, MS Outlook, MS Word, MS Excel, MS Power.

### **COMPÉTENCES REQUISES**

Les compétences clés essentielles pour ce poste sont les suivantes :

- Penseur stratégique, responsable et engagé
- Compétences supérieures en matière de communication, de négociation et de gestion des comptes
- Leadership stratégique
- Connaissance du client et gestion des relations
- Capacité à résoudre les problèmes et à prendre des décisions
- Compétences supérieures en communication
- Sens aigu des affaires et des finances
- Passion pour la vente et le réseautage
- Une marque personnelle développée

### **MESURES DE PERFORMANCE CLÉS**

Les principales mesures de performance comprennent :

- Les revenus générés par les nouveaux clients par rapport aux objectifs fixés
- Rétention / renouvellement des clients par rapport aux objectifs fixés
- Atteinte de la marge de vente par rapport aux objectifs de l'entreprise
- Contribution à la réalisation du ROIC attendu de l'entreprise