



SEMENCES PRIDE



TITRE DU POSTE : Directeur régional des ventes

DÉPARTEMENT/EMPLACEMENT : PRIDE Seeds Canada : Rive Nord/ Centre du Québec

SOMMAIRE DU POSTE :

Le poste travaille directement avec les équipes de ventes, de marketing et de développement de produits pour promouvoir et positionner les hybrides de maïs PRIDE auprès des concessionnaires au Québec et dans l'Est du Canada.

Le titulaire du poste relèvera du vice-président commercial de PRIDE Seeds et sera responsable de la planification des affaires, du développement, du recrutement et de la formation, ainsi que de l'expansion du réseau de concessionnaires.

RESPONSABILITÉS :

- Maximiser les ventes et les profits.
- Diriger et coacher les agronomes de ventes au Québec et dans l'Est du Canada.
- Développer et exécuter le plan d'affaires régional.
- Travailler avec les agronomes de ventes pour développer des stratégies comparatives et de parcelles pour les produits et technologies ciblés.
- Collaborer avec l'équipe de ventes et d'agronomie et prendre la direction pour développer davantage le programme PRIDE-TRS (ensilage/foin). Travailler avec des nutritionnistes et des influenceurs externes pour promouvoir nos produits.
- Développer, avec l'équipe de ventes et d'agronomie, des informations de soutien agronomique (matériel ou sessions de formation) en coordination avec l'équipe de gestion des ventes et du marketing. Cela peut inclure des bulletins agronomiques régionaux ou des contributions aux bulletins de vente ou informations en ligne.
- Superviser les emplacements des parcelles régionales et aider au développement des agencements des parcelles et à la logistique opérationnelle.
- Travailler avec le responsable du développement des produits et de l'agronomie pour évaluer les produits et les besoins de produits pour l'entreprise PRIDE Seeds.
- Travailler avec les influenceurs du secteur et les médias pour les tenir informés des produits clés et des technologies de PRIDE Seeds et pour se positionner en tant que contact clé pour les sujets agronomiques pendant la saison de croissance.
- Soutenir les nouveaux employés de PRIDE Seeds avec des formations, des ressources et un soutien fiable sur le terrain ou virtuellement.
- Prendre l'initiative de produire du contenu et des ressources utiles pour l'équipe de ventes et d'agronomie de PRIDE Seeds et collaborer avec l'équipe de marketing de PRIDE Seeds pour partager du contenu pertinent ou produire du contenu au besoin.
- Utiliser des outils et des ressources numériques pour stimuler les ventes.
- Maintenir la responsabilité financière en opérant dans le cadre du budget alloué.
- Projeter une image positive de PRIDE Seeds et AgReliant Genetics et agir conformément aux valeurs fondamentales de l'entreprise.
- Promouvoir l'image de marque et les programmes de marketing à travers la force de vente des concessionnaires.
- Aider les concessionnaires à préparer et mettre en œuvre leurs plans de vente.



SEMENCES PRIDE



- Fournir un lien de communication pour la marque, entre les concessionnaires, les comptes sélectionnés et le vice-président commercial.
- Conseiller le vice-président commercial de tous les développements majeurs du marché dans le district qui affectent les ventes et/ou le personnel.
- Évaluer annuellement tous les concessionnaires avec le vice-président commercial pour aider à développer et améliorer la base de comptes.
- Collecter les comptes clients et effectuer des suivis lorsqu'il est nécessaire.
- Prévoir les chiffres de ventes pour les produits et participer à la réunion de lancement des produits.
- Exploiter et gérer l'entrepôt régional dans le territoire pour satisfaire les commandes en saison.
- Recruter des concessionnaires dans les secteurs où il y a des besoins dans le territoire.
- Embauche et coordination des stagiaires d'été.
- Coordination et installation de panneaux sur les champs et parcelles pour accroître la notoriété de la marque.

Les tâches peuvent être modifiées par l'entreprise si nécessaire. Cette description ne représente pas toutes les responsabilités de ce poste, mais donne un aperçu général des tâches couramment effectuées. Le titulaire du poste peut être amené à accomplir d'autres tâches selon les besoins et en collaboration avec d'autres départements.

ÉDUCATION/EXPÉRIENCE :

- Baccalauréat en agronomie
- Minimum de trois (3) années d'expérience en ventes ou gestion de comptes ou 5 ans ou plus d'expérience en ventes dans le secteur agricole.
- Expérience dans l'industrie des semences.
- Membre de l'Ordre des agronomes du Québec.

CONNAISSANCES/COMPÉTENCES/CAPACITÉS :

- Excellentes compétences en communication, en relations interpersonnelles et en présentation.
- Compétences en gestion financière, du temps et du territoire.
- Capacité démontrée à gérer plusieurs priorités et projets simultanément.
- Excellentes compétences en leadership, gestion d'équipe et développement de relations.
- Motivation, initiative, assertivité et orientation vers les résultats.
- Connaissance du secteur des semences, un atout.
- Capacité à travailler efficacement dans un environnement dynamique et en constante évolution.
- Maîtrise de Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint).
- Capacité à travailler en équipe.

EXIGENCES PHYSIQUES :

- Capacité à travailler les heures requises et à voyager si nécessaire, avec des déplacements occasionnels de nuit.
- Capacité à soulever 60 lbs.
- Doit posséder un permis de conduire valide avec un dossier de conduite impeccable.
- Capacité à travailler à l'extérieur dans diverses conditions climatiques et environnementales.
- Il est de la responsabilité de chaque employé de travailler en toute sécurité et de respecter toutes les réglementations en matière de sécurité. Les employés doivent signaler toute préoccupation concernant



SEMENCES PRIDE



la sécurité à un représentant du comité de sécurité ou directement à l'exécutif, sans crainte de représailles.

- Chaque employé de l'entreprise doit prendre à tour de rôle une formation en RCR et premiers secours. La Loi sur les accidents du travail stipule que chaque division/secteur (équipe) doit compter des travailleurs formés pour administrer les premiers secours. L'entreprise exige donc que deux employés de chaque division/secteur suivent cette formation. Cette exigence fait partie de la politique de l'entreprise, à la fois pour se conformer à la législation et pour garantir la sécurité des employés.

POUR POSTULER :

Visitez prideseed.com > À propos > Carrières > Explorer les carrières.