

Née de l'unification des entreprises Clyvanor, Fabrik et Freneco, **Nexfab** conçoit et fabrique des solutions de préfabrication en bois innovantes, selon une approche intégrée et clé en main. Regroupant trois sites industriels au Québec, l'entreprise mise sur l'expertise de ses équipes, l'efficacité de ses opérations et la qualité de ses relations d'affaires pour poursuivre sa croissance.

DIRECTEUR CORPORATIF DES VENTES

La forme masculine utilisée dans ce texte est générique et s'applique aux hommes comme aux femmes.

Mission principale

Relevant du président et membre du comité de direction, le **directeur corporatif des ventes** assure le leadership commercial du groupe. Il définit et déploie la stratégie de vente, mobilise son équipe et veille à l'équilibre entre les besoins des clients, les objectifs de rentabilité et la capacité de production des trois usines.

À la fois gestionnaire, négociateur et partenaire stratégique, il contribue à harmoniser les pratiques commerciales, à développer les comptes clés et à saisir les opportunités de croissance pour l'ensemble du groupe.

Principales responsabilités

- **Coordination de la production** : Analyser quotidiennement les projets reçus et approuver les priorités et la séquence de production en fonction des horaires, de la capacité des usines et des objectifs du groupe.
- **Gestion du pipeline de ventes** : Assurer un volume d'affaires suffisant pour alimenter les trois usines, anticiper les variations de la demande et établir les objectifs de volume et de marge par usine et par représentant.
- **Bâtir une équipe de vente performante** : diriger, accompagner et mobiliser les représentants, et harmoniser les pratiques de vente, de soumission et de tarification à l'échelle du groupe.
- **Optimisation de l'estimation** : Évaluer la pertinence des demandes de soumission selon leur potentiel de succès, valider les estimations complexes et s'assurer de la justesse des hypothèses de prix.
- **Gestion des réclamations** : Enquêter sur les problèmes des clients, déterminer les responsabilités et négocier des solutions qui préservent les relations d'affaires et la rentabilité.
- **Gestion des comptes clés et service à la clientèle** : Entretenir les relations avec les principaux clients, négocier les ententes commerciales, assurer la qualité du service à la clientèle et représenter **Nexfab** auprès des acteurs de l'industrie.
- **Planification stratégique et développement des affaires** : Participer au comité de direction, communiquer les tendances du marché et les besoins des clients, et contribuer à l'identification de nouveaux marchés, de nouvelles occasions d'affaires et d'investissements stratégiques.

Exigences du poste – Formation et expérience

- Formation universitaire ou collégiale en génie, en génie civil, en architecture, en génie de la construction ou dans un domaine connexe.
- Minimum de 5 à 10 ans d'expérience en gestion des ventes, idéalement dans le secteur de la construction.
- Expérience pertinente en gestion d'équipe, en négociation commerciale et en développement de comptes majeurs.
- Bonne connaissance des structures en bois préfabriquées, de l'estimation et de la lecture de plans.
- Maîtrise du français et bonne maîtrise de l'anglais, à l'oral et à l'écrit.
- Disponibilité pour des déplacements réguliers entre les sites et chez les clients.

Exigences du poste – Caractéristiques

- Leadership mobilisateur et capacité à gérer une équipe de vente.
- Excellent jugement, sens des priorités et capacité à prendre des décisions.

- Solides habiletés en négociation et en résolution de problèmes.
- Rigueur analytique et orientation vers les résultats et la rentabilité.
- Sens de l'organisation, autonomie et capacité à gérer plusieurs priorités.
- Excellentes aptitudes en communication et en relations interpersonnelles.
- Vision stratégique et bonne compréhension des enjeux commerciaux et des dynamiques du marché.

Si le défi vous intéresse, veuillez faire parvenir votre expérience professionnelle à l'attention de DG Gestion à l'adresse dggestion@outlook.com.

