

Description de poste/ Job Description

Titre du poste / Job title:	Directeur des Ventes / Sales Director
Se rapporte à /Reports to:	V.P. des Ventes & Marketing/ V.P of Sales & Marketing

English version will follow

Objectif du poste :

En ligne avec les orientations stratégiques établies, le Directeur des Ventes est chargé de diriger et de gérer l'équipe de vente pour stimuler la croissance de l'entreprise et atteindre les objectifs de revenus.

Le Directeur des Ventes joue un rôle clé dans le développement et l'exécution des stratégies de vente, le renforcement des relations avec les clients clés et l'assurance d'un service client supérieur. Il est également responsable de l'identification de nouvelles opportunités de marché et de l'optimisation des processus de vente pour améliorer la performance globale. Le Directeur des Ventes favorise une culture axée sur la satisfaction des clients, le développement de l'équipe et l'atteinte des objectifs de vente.

Responsabilités :

Leadership et Stratégie de Vente :

- Développer et mettre en œuvre des stratégies de vente globales pour atteindre les objectifs de revenus et de croissance de l'entreprise.
- Collaborer avec le V.P des ventes et du marketing et la direction pour définir les objectifs de performance des ventes et les indicateurs clés de performance (KPI).
- Diriger l'équipe de vente dans la prospection, le développement et l'optimisation des opportunités de vente.
- Identifier et élaborer des stratégies pour obtenir les meilleurs résultats en matière de ventes, en veillant à l'alignement avec les objectifs de l'entreprise.
- Surveiller et analyser les données de performance des ventes pour identifier les tendances, les opportunités et les domaines à améliorer.
- Réaliser des études de marché pour rester informé des tendances sectorielles et du paysage concurrentiel.

Gestion des Relations Clients :

- Gérer les relations avec les clients nouveaux et existants, en garantissant des niveaux élevés de satisfaction et de fidélité.
- Planifier et réaliser des visites clients dans le territoire pour renforcer les relations et identifier de nouvelles opportunités d'affaires.

- Négocier et conclure des contrats de vente en accord avec la politique de l'entreprise et les besoins des clients.
- Représenter l'entreprise lors des activités promotionnelles et des événements tels que les salons professionnels, en projetant une image professionnelle et crédible.

Gestion et Développement de l'Équipe :

- Superviser les opérations quotidiennes de l'équipe de vente, la formation et l'évaluation des performances.
- Fournir une formation continue sur les produits existants et nouveaux pour garantir un service client supérieur.
- Tenir des réunions régulières avec l'équipe de vente pour examiner les performances, aborder les défis et garantir l'alignement sur les objectifs et priorités.
- Participer activement à la gestion des talents pour l'équipe (recrutement, évaluation des performances, etc.).

Opérations de Vente et Rapports :

- Identifier, développer et appliquer des stratégies de vente efficaces pour optimiser les processus de vente et améliorer la performance globale.
- Documenter et produire des rapports de soutien pour fournir des perspectives sur les activités et les performances de vente.
- Collaborer à divers projets et effectuer toute autre tâche connexe pour soutenir l'équipe de vente et les objectifs de l'entreprise.

Qualifications requises :

Savoir-faire :

- Diplôme universitaire en administration des affaires, Marketing ou dans un domaine connexe ; un MBA est un plus.
- Plus de 10 ans d'expérience progressive dans des rôles de vente, dont au moins 5 ans dans un poste de supervision ou de gestion.
- Expérience avérée dans l'atteinte des objectifs de vente et la stimulation de la croissance des affaires.
- Connaissance approfondie des principes de vente, de la gestion des relations clients et du développement de la stratégie de vente.
- Maîtrise des logiciels CRM et de la suite MS Office, en particulier Excel.
- Excellentes compétences analytiques et en résolution de problèmes.
- Grande attention aux détails et précision dans les rapports et l'analyse des ventes.
- Excellentes compétences en communication et en relations interpersonnelles, avec la capacité de transmettre des informations complexes aux parties prenantes non commerciales.

- Capacité à diriger et à gérer une équipe, en favorisant un environnement de travail collaboratif et orienté vers les résultats.

Savoir-être :

- Visionnaire : Possède une vision stratégique pour la croissance des ventes et la capacité de la traduire en plans d'action concrets.
- Adaptable : Capacité à s'adapter aux conditions changeantes du marché et aux besoins des clients avec agilité.
- Collaboratif : Fort joueur d'équipe qui favorise la collaboration et la synergie parmi les membres de l'équipe.
- Innovateur : Cherche continuellement des solutions et approches novatrices pour surmonter les défis de vente et saisir les opportunités.
- Attention aux Détails : Meticulosité dans tous les aspects des processus et rapports de vente pour garantir précision et qualité.
- Professionnalisme : Niveau élevé de professionnalisme avec la capacité de maintenir son calme et sa crédibilité sous pression.
- pression.

Purpose of the position:

Aligned with the established strategic orientations, the Sales Director is responsible for leading and managing the sales team to drive business growth and achieve revenue targets.

The Sales Director plays a key role in developing and executing sales strategies, building and maintaining relationships with key clients, and ensuring superior customer service. They are also responsible for identifying new market opportunities and optimizing sales processes to enhance overall performance. The Sales Director promotes a culture focused on customer satisfaction, team development, and achieving sales goals.

Responsibilities

Sales Leadership and Strategy:

- Develop and implement comprehensive sales strategies to achieve company revenue targets and growth objectives.
- Collaborate with the V.P of sales & marketing and upper management to identify sales performance goals and key performance indicators (KPIs).
- Lead the sales team in prospecting, developing, and optimizing sales opportunities.
- Identify and strategize for the best results in sales, ensuring alignment with company goals.

- Monitor and analyze sales performance data to identify trends, opportunities, and areas for improvement.
- Conduct market research to stay informed about industry trends and competitive landscape.

Client Relationship Management:

- Manage relationships with new and existing customers, ensuring high levels of customer satisfaction and loyalty.
- Plan and conduct customer visits to the territory to strengthen client relationships and identify new business opportunities.
- Negotiate and conclude sales contracts in accordance with company policy and customer needs.
- Represent the company during promotional activities and at various events such as tradeshow, projecting a professional and credible image.

Team Management and Development:

- Oversee the daily operations of the sales team, training, and performance evaluation.
- Provide ongoing training about existing and new products to ensure the sales team can provide superior customer service.
- Hold regular meetings with the sales team to review performance, address challenges, and ensure alignment on goals and priorities.
- Actively participate in talent management for the team (hiring, performance evaluation, etc.).

Sales Operations and Reporting:

- Identify, develop, and apply effective sales strategies to optimize sales processes and enhance overall performance.
- Document and produce supportive reports to provide insights into sales activities and performance.
- Collaborate on various projects and perform any other related tasks to support the sales team and company objectives.

Required Qualifications

Skills

- Bachelor's degree in Business Administration, Marketing, or a related field; MBA is a plus.
- 10+ years of progressive experience in sales roles, including at least 5 years in a supervisory or management position.
- Proven track record of achieving sales targets and driving business growth.
- Deep understanding of sales principles, customer relationship management, and sales strategy development.
- Proficiency in CRM software and MS Office suite, particularly Excel.

- Excellent analytical and problem-solving skills.
- Great attention to detail and accuracy in sales reporting and analysis.
- Excellent communication and interpersonal skills, with the ability to convey complex sales information to non-sales stakeholders.
- Ability to lead and manage a team, fostering a collaborative and results-oriented work environment.

Personal Attributes

- **Visionary:** Possess a strategic vision for sales growth and the ability to translate it into actionable plans.
- **Adaptable:** Ability to adapt to changing market conditions and client needs with agility.
- **Collaborative:** Strong team player who fosters collaboration and synergy among team members.
- **Innovative:** Continuously seeks innovative solutions and approaches to overcome sales challenges and seize opportunities.
- **Attention to Detail:** Meticulous attention to detail to ensure accuracy and quality in all sales processes and reports.
- **Professionalism:** High level of professionalism with the ability to maintain composure and credibility under pressure.

Révisé le 2024-08-08