



Confiserie Mondoux Inc. est à la recherche d'un(e) vice-président(e) ventes nationales.

Les principales responsabilités du poste sont :

- Concevoir et implanter un plan de croissance ambitieux et une stratégie claire et uniforme pour l'unité de ventes
- Assurer le développement des ventes à travers le Canada par l'atteinte et le dépassement des objectifs fixés
- Diriger et superviser une équipe dans ventes de 5 directeurs et un groupe de distributeurs corporatifs et franchisés
- Établir les budgets d'opérations annuels des ventes, s'assurer de l'atteinte des objectifs et du contrôle des dépenses de son département
- Participer au comité de direction et à la planification stratégique de l'organisation
- Développer, encadrer et aligner les directeurs des ventes et mobiliser son équipe vers des objectifs précis et motivants
- Travailler en étroite collaboration avec les différents départements de l'organisation afin d'assurer l'exécution de la stratégie globale de croissance et le rayonnement de la marque à travers le Canada.

Le candidat recherché aura les aptitudes suivantes :

- Vision entrepreneuriale
- Capacité à concevoir des plans d'affaires et des stratégies commerciales innovatrices et agressives
- Gestionnaire dynamique, orienté vers les résultats
- Approche rigoureuse
- Leader reconnu(e)
- Communicateur efficace et capable d'établir et maintenir d'excellentes relations interpersonnelles
- Gestion d'équipe et développement de talent

Le candidat recherché aura l'expérience et la formation suivante :

- Formation universitaire de 1^{er} cycle en administration des affaires ou dans un domaine connexe
- Bilinguisme français et anglais;
- Minimum de 15 ans d'expérience pertinente dont au moins 10 ans dans des postes de direction d'équipes de ventes
- Expérience pertinente en développement des affaires avec de grands joueurs de l'industrie de la vente au détail et de l'alimentation au Québec et au Canada
- Expérience en ventes directes, en négociation et en conclusion d'ententes commerciales
- Bonnes connaissances des stratégies marketing et des stratégies d'approvisionnements, de gestion d'inventaires et des achats
- Expérience en gestion et mobilisation d'équipe de ventes
- Ce poste requiert des déplacements occasionnels à travers le Canada

Si cette opportunité vous intéresse, n'hésitez pas à me transmettre votre candidature par courriel à l'adresse suivante : julieplouffe@mondoux.ca



Mondoux Confectionery Inc. is seeking a Vice-President, National Sales.

Main responsibilities for this position are:

- Design and implement a sale's plan aiming long term growth
- Ensure the development of sales across Canada by the achievement and the exceeding of the targets
- Manage, supervise and coach a sale's team of 5 directors and a group of franchised distributors
- Prepare and be accountable for the Annual Operating Plan (Sales and expenses) for the department, make sure to reached objectives
- Be part of the executive committee and the strategic planning of the organization
- Develop, manage and align the sales team towards precise and motivating objectives
- Work closely with the various departments of the organization to ensure the execution of the overall growth strategy and brand awareness across Canada

The ideal candidate should have the following capacities:

- Entrepreneurial vision
- Ability to design business plans, execute innovative and aggressive marketing strategies
- Recognized leader, results driven
- Rigorous approach
- Strong Leadership
- Skilled communicator with strong capabilities to establish and maintain interpersonal relations
- Management of team and talent development

The candidate should possess the following experience and profile:

- Bachelor degree in business administration or in a related field
- Fully bilingual, French and English
- Minimum of 15 years of relevant experience including at least 10 years in sales team management positions
- Relevant experience in business development with major players of the Food and Retail industry, both in Quebec and Canada
- Experience in negotiation and conclusion of profitable commercial agreements
- Good knowledge of marketing, merchandizing strategies, supply chain and procurement
- Strong experience in management and mobilization of sales team
- This position requires occasional travels through Canada

If you are interested in this exciting career opportunity, please send your résumé at the following address:
julieplouffe@mondoux.ca