

Ciot est un des plus importants importateurs et détaillants de produits pour la construction et la rénovation: marbre; granit; pierre calcaire; ardoise; onyx; pierre semi-précieuse; verre décoratif; quartz; carreaux de grès cérame et de céramique; mosaïques; et accessoires d'eau à l'intérieur des territoires desservis. La société possède des espaces-ventes à Montréal, Brossard, Québec, Toronto, Vaughan, Mississauga, Detroit, ainsi qu'un bureau d'affaires à New York.

Ciot offre un milieu de travail stimulant, des conditions avantageuses et un environnement propice à votre développement professionnel. Si vous désirez un poste où l'initiative est valorisée et où votre ambition n'a pas de limite, votre défi sera de miser sur vos capacités à progresser dans un environnement très stimulant!

Sous la direction de la Vice-présidente marketing, le **Directeur, mise en marché** aura comme mandat de développer et déployer différents plans stratégiques de mise en marché afin de maximiser les ventes et les revenus.

RÔLE ET RESPONSABILITÉS

- Planifier, organiser, diriger et contrôler l'ensemble des activités reliées à la mise en marché ;
- Planifier, organiser et établir différentes stratégies commerciales afin d'augmenter les parts de marché, tout en respectant les tendances de consommation, les études de marché et les stratégies de mise en marché ;
- Produire et valider le matériel informatif et promotionnel pour les différents segments de clientèle ;
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe marketing pour le développement des différents projets publicitaires ;
- Assurer la veille et l'analyse concurrentielle des marchés cibles et mettre en place des méthodes innovantes ;
- Gérer le centre de production et distribution des échantillons ;
- S'assurer que l'expérience client est uniforme dans tous les espaces de ventes et ce, en respectant les standards de l'entreprise ;
- Optimiser la présentation visuelle des salles de montre à l'aide d'accessoires ;
- Communiquer avec les fournisseurs afin de connaître les lancements des nouveaux produits (secteur de la plomberie) ;
- Négocier les ententes de mise en marché avec les partenaires et/ou fournisseurs du secteur de la plomberie ;
- Coordonner les travaux de rénovation des espaces de ventes ;
- Effectuer le développement de la mise en marché ;
- Élaborer les budgets de son département requis pour les projets en développement ;
- Concevoir et mettre en œuvre le positionnement distinctif des produits, ainsi que participer à l'élaboration des plans de communication entourant la mise en marché ;
- Participer activement au comité de mise en marché ;
- Assurer une saine gestion des ressources humaines sous sa responsabilité ;
- Effectuer toutes autres tâches complémentaires déterminées selon les besoins et l'évolution de l'entreprise.

PROFIL ET COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Diplôme d'études universitaires ou expérience équivalente ;
- Minimum de dix (10) années d'expérience dans un rôle similaire ;
- Expérience en design (un atout) ;
- Bilinguisme français/anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit ;
- Leadership ;
- Sens de l'organisation et gestion des priorités ;
- Créativité ;
- Souci de la qualité ;
- Orienté vers les résultats ;
- Habiletés marquées pour les relations interpersonnelles ;
- Habilité à travailler dans un environnement où les priorités changent constamment.



CE QUE NOUS OFFRONS

- Poste permanent à temps plein ;
- Salaire concurrentiel ;
- Nombreux avantages sociaux ;
- Environnement professionnel des plus stimulants ;
- Formation et coaching en continu.

Si vous êtes intéressé par ce poste, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à l'adresse courriel suivante : cv@ciot.com
ou postulez via la section Carrières de notre site web au www.ciot.com.

www.ciot.com

*L'utilisation du masculin ne vise qu'à alléger le texte.

