



OFFRE D'EMPLOI

DIRECTEUR(TRICE), ESPACE VENTE – CIOT SURPLUS TEMPS PLEIN / PERMANENT

CIOT SURPLUS - FUTUR EMPLACEMENT, LAVAL H7L 4J5

En affaires depuis 1950, Ciot est aujourd'hui l'un des plus grands importateurs et détaillants de marbre, de granit, d'ardoise, d'onyx, de carreaux de céramique, de mosaïque et d'accessoires d'eau. Bénéficiant d'une présence formidable dans les marchés résidentiels et commerciaux, le groupe Ciot offre une vaste sélection de produits exclusifs dont fait partie la mosaïque sur mesure de Ciot Studio.

La société possède des espaces de vente à Montréal, Québec, Brossard, Toronto, Vaughan, Mississauga, Détroit, 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 que votre ambition n'a pas de limite, votre défi sera de miser sur vos capacités à progresser dans un environnement motivant! Si vous êtes allergique à la routine, travailler chez Ciot vous comblera. L'action, le défi et la variété feront partie de votre quotidien.

Ciot est à la recherche d'un professionnel passionné par le design et la rénovation pour combler le poste de **directeur, espace vente** pour le nouvel espace de liquidation de plus de 15 000 pieds carrés, Ciot Surplus de Laval. Il aura comme mandat de superviser, gérer et mettre en œuvre toutes les initiatives de ventes, avec l'objectif global d'atteindre et de dépasser les objectifs de ventes pour toute l'équipe.

RÔLE ET RESPONSABILITÉS

- Augmenter la rentabilité des ventes en priorisant et en capturant une nouvelle clientèle importante et en augmentant les revenus avec les clients existants ;
- Superviser et optimiser toutes les activités de vente pour assurer une amélioration continue des processus et des procédures ;
- Élaborer des priorités de vente axées sur les paramètres métriques et effectuer un suivi avec le système d'exploitation interne existant ;
- Être responsable des ventes stratégiques individuelles, de la croissance rentable des ventes et de la réalisation des objectifs de ventes mensuels et annuels ciblés ;
- Concevoir, mettre en œuvre et gérer le processus de prévision des ventes, de planification et de budgétisation ;
- Diriger des réunions de vente régulièrement pour améliorer la communication ;
- Attirer, développer, encadrer et retenir une équipe de vente hautement qualifiée et motivée ;
- Toutes autres tâches connexes.

PROFIL ET COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Diplôme universitaire de premier cycle dans un domaine connexe ;
- Minimum de 10 ans d'expérience dans un rôle similaire ;
- Au moins 5 ans d'expérience dans la gestion d'une force de vente ;
- L'expérience et les connaissances au sein du réseau de l'industrie professionnelle (designers, architectes, contracteurs, etc.) sont un atout ;
- Bilinguisme français/anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit ;
- Leadership ;
- Compétences entrepreneuriales ;
- Sens de l'organisation ;
- Esprit d'équipe ;
- Orienté vers les résultats.

www.ciot.com

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





OFFRE D'EMPLOI

DIRECTEUR(TRICE), ESPACE VENTE – CIOT SURPLUS TEMPS PLEIN / PERMANENT

CIOT SURPLUS - FUTUR EMPLACEMENT, LAVAL H7L 4J5

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.

