

Directeur régional des ventes, Québec

Au sujet de cette unité

Yara Canada fait partie de la compagnie mondiale Yara International ASA qui offre des solutions pour une agriculture durable et pour l'environnement. Nos fertilisants et nos programmes de nutrition des cultures aident à produire la nourriture requise pour la population mondiale croissante. Fondée en Norvège, en 1905, Yara est présente à l'échelle mondiale avec des bureaux dans plus de 50 pays et des ventes dans 150 pays. Les candidats peuvent appliquer via notre site internet au : www.yaracanada.ca , avant le 1^{er} novembre 2017.

Responsabilités

- Responsable de toutes les activités commerciales à l'intérieur de la région désignée, y compris la négociation de contrats, des prix et du suivi des ententes.
- S'assurer que tous les départements pertinents, à l'interne, possèdent l'information nécessaire pour faire face avec succès à toutes les obligations internes et externes.
- Fournir l'information commerciale reliée aux prix, aux programmes, aux tendances et aux activités des concurrents dans la région désignée.
- Définir le plan de ventes, y compris le budget, les prévisions, de même que les activités de ventes et de marketing, le tout dans le respect de la stratégie d'affaires établie.
- Se concentrer sur les clients-détenteurs de comptes de détails clés afin d'assurer l'accès au marché à l'intérieur de la région.
- Mettre en place la stratégie de nutrition des cultures de Yara dans la région, en coopération avec les autres collègues-vendeurs et ceux en agronomie.
- Travailler en collaboration avec les équipes de Yara responsables de la croissance du marché, du marketing, du numérique pour exécuter les solutions de Yara en nutrition des cultures.
- Générer de la demande et construire des relations avec les producteurs agricoles.
- Servir de lien entre la culture, l'accès au marché, les stratégies commerciales et les clients.
- Exécuter le plan de ventes.

Profil

- Détenir un baccalauréat en agronomie, en affaires agricoles ou dans un champ relié à l'agriculture. Une maîtrise serait un avantage.
- Cinq ans d'expérience comme gestionnaire des ventes dans une industrie similaire, préférablement dans le secteur des fertilisants à valeur ajoutée, de même que de l'expérience avec les outils numériques.
- Beaucoup de déplacements (75 %), donc un permis de conduire valide.
- Solide orientation en affaires.

- Solide connaissance du marché et des produits.
- Membre en règle de l'Ordre des technologues du Québec
- Solide capacité prévisionnelle dans le commerce, de même que de solides habiletés en analyse de risque.
- Solides habiletés de négociation.
- Solides habiletés en communication.
- Solides habiletés dans le service à la clientèle et habiletés interpersonnelles.
- Solides habiletés en gestion.
- Compétences dans l'utilisation de la suite Ms Office, surtout Excel et PowerPoint, de même qu'avec les outils numériques comme Twitter et Facebook.

Information supplémentaire

- Bilinguisme obligatoire français et anglais.
- Résident du Québec.