

6 janvier 2026

OFFRE D'EMPLOI – DIRECTEUR(TRICE) DES VENTES EN EXPORTATION

Rouillard est une entreprise manufacturière de Québec, ayant un deuxième point de service dans la région de Montréal, bien implantée dans le domaine du mobilier de bureau. Notre entreprise se démarque par le design de ses produits innovateurs et par le dynamisme de son équipe. Le réseau de distribution s'étend d'un océan à l'autre du Canada et des États-Unis. Très présent sur le marché, notre succès est basé sur le respect des exigences de notre précieuse clientèle, que ce soit pour des ventes publiques ou privées. Vous pouvez visualiser la gamme de produits sur www.rouillard.ca

Titre du poste : Directeur(trice) des ventes en exportation

Description du poste : Nous sommes actuellement à la recherche d'un(e) directeur(trice) des ventes dynamique et passionné(e) pour le suivi et le développement des ventes hors Québec (Canadienne). Ce rôle stratégique implique la gestion proactive des agents manufacturiers, ainsi que l'accompagnement de ces derniers dans leurs projets et initiatives de développement des affaires.

Responsabilités principales :

- Gérer les activités des agents manufacturier, en les soutenant dans leurs projets et en favorisant le développement des affaires en tandem.
- Développer et entretenir des relations solides avec les agents manufacturiers et leur réseau de distribution.
- Recruter, structurer et animer les réseaux de représentants, agents, distributeurs
- Formation de nouveaux agents et développement des marchés canadiens.
- Évaluer la performance des partenaires et mettre en place des plans d'amélioration ou de remplacement au besoin.
- Répondre aux demandes du réseau, notamment les appels d'offres, demandes de renseignements, devis, escomptes et démonstrations, ainsi que le suivi des commandes critiques.
- Assurer la gestion efficace des problèmes et des suivis clients liés aux commandes en cours, en jouant un rôle d'intermédiaire clé avec les services internes.
- Développer le réseau de clients par l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies de vente visant à fidéliser et à attirer de nouveaux partenaires d'affaires.
- Promouvoir activement les produits Rouillard auprès des agents grâce à des initiatives telles que des déplacements dans leur régions, des présentations vidéo ou d'autres événements stratégiques.
- Analyser et suivre la performance des ventes en exportation à l'aide de rapports de ventes détaillés (ventes mensuelles, type de produits, prévisions annuelles, etc.) afin d'optimiser les efforts commerciaux.
- Maintenir une base de données clients rigoureux et à jour dans le CRM (Zoho), en assurant un suivi précis des projets en cours pour une gestion efficace de la relation client.

- Collaborer avec les équipes marketing pour adapter les outils de vente et de communication aux marchés export.
- Recueillir et partager les retours du marché avec l'équipe de conception, contribuant ainsi à l'orientation stratégique du portefeuille de produits.

Profil recherché :

- Expérience pertinente en gestion de comptes clients, développement des affaires ou ventes B2B.
- Maîtrise des stratégies de pénétration de marché et de développement commercial à l'export.
- Capacité à établir et à entretenir des relations solides avec les clients et partenaires.
- Esprit analytique et stratégique pour optimiser la performance des ventes.
- Capacité à mobiliser, encadrer et développer des équipes de vente à distance.
- Expérience en gestion de réseaux de distributeurs et de représentants externes.
- Excellentes compétences en communication et en présentation.
- Maîtrise du français et de l'anglais, à l'oral comme à l'écrit (obligatoire).
- Maîtrise des outils CRM (Zoho un atout) et aisance avec l'analyse de données.
- Maîtrise des outils de présentation et de communication professionnelle.
- Disponibilité pour des déplacements hors Québec

Salaire :

- Excellent salaire incluant le salaire de base + commissions
- Selon expérience dans le domaine.

Avantages sociaux :

- Assurance collective.
- Activités sociales organisées par l'entreprise.
- Un environnement de travail dynamique et stimulant.
- Remboursement des dépenses encourues
- Reconnaissance des années de service.
- Télétravail

Faites-nous parvenir votre candidature dès maintenant à am.roy@rouillard.ca Au plaisir de vous rencontrer !