



Offre d'emploi

Directeur(trice) des ventes

À propos de nous

Le Méga Centre de Liquidation Lanaudière est une entreprise bien établie dans la région, reconnue pour son vaste inventaire de véhicules d'occasion de qualité et son approche axée sur le service à la clientèle. Grâce à une équipe passionnée et engagée, l'entreprise offre une expérience d'achat simple, transparente et adaptée aux besoins de chaque client.

Pourquoi joindre notre équipe ?

- Salaire compétitif avec programme de bonification avantageux
- Entreprise en croissance offrant de réelles possibilités d'avancement
- Équipe dynamique et environnement de travail stimulant
- Grande autonomie dans la gestion des opérations de vente
- Opportunité d'avoir un impact direct sur les résultats de l'entreprise

Votre rôle

Relevant de la direction générale, le ou la Directeur(trice) des ventes sera responsable de planifier, coordonner et superviser l'ensemble des activités du département des ventes. En tant que leader, cette personne assurera l'atteinte des objectifs tout en développant les talents de son équipe et en maintenant un haut niveau de satisfaction de la clientèle.

Principales responsabilités

- Établir les objectifs de vente et assurer leur atteinte
- Superviser et accompagner l'équipe des ventes au quotidien
- Mobiliser, former et développer les compétences des conseillers aux ventes
- Analyser les indicateurs de performance et mettre en place des stratégies d'amélioration
- Assurer une expérience client de qualité
- Veiller au respect des politiques, procédures et normes de l'entreprise
- Collaborer étroitement avec toutes les départements
- Gérer et créer des opportunités de ventes, de partenariat et/ou de collaboration
- Développer des stratégies afin d'augmenter les ventes, les références et la fidélisation de la clientèle
- Participer à l'élaboration et à la mise en œuvre des plans de croissance de l'entreprise



Profil recherché

- Expérience en gestion d'équipe de vente
- Expérience dans le domaine automobile
- Excellentes aptitudes en leadership, coaching et mobilisation
- Forte orientation vers les résultats et le service à la clientèle
- Capacité à analyser les performances et à prendre des décisions stratégiques
- Habiletés en communication et en négociation
- Esprit entrepreneurial et capacité à travailler dans un environnement en constante évolution
- Maîtrise des outils informatiques et des plateformes CRM