Leviton Lighting Canada, dont le siège social est à Toronto au Canada et en opération depuis plus de 60 ans, est une entreprise de Leviton Manufacturing. Notre entreprise connaît présentement une forte croissance et nous sommes à la recherche d’une personne talentueuse pour se joindre à notre équipe de spécialistes en ventes, éclairage et fabrication. Nous offrons un environnement de travail positif, un salaire concurrentiel incluant des avantages sociaux, et éventuellement d’excellentes perspectives d’avancement.

Leviton Lighting Canada est un fabricant de luminaires chef de file de l’industrie autant aux États-Unis qu’au Canada. Les marques principales représentées sont Visioneering, Certolux, Birchwood, ConTech et Intense. Nous fabriquons une gamme complète de solutions d’éclairage écoénergétiques et compatibles à l’IDO pour des applications industrielles, commerciales, médicales et architecturales et plus encore. Ce poste consiste à diriger une équipe composée des principaux agents manufacturiers de l’industrie.

**RÉSUMÉ DE LA POSITION :**

Nous sommes à la recherche d’une personne stratégique axée sur les résultats pour occuper le poste de **Gestion des ventes régionales pour l’Est (Ottawa, province de Québec, provinces de l’Atlantique).**

Le candidat par excellence saura concentrer ses efforts sur la croissance du marché et des canaux de Leviton Lighting Canada en établissant des objectifs d’affaires stratégiques avec nos partenaires. De plus et tout aussi important, le candidat devra évaluer les tendances du marché, établir des stratégies ciblées et procurer des informations spécifiques au marché en établissant un partenariat de confiance et en devenant la voix du client. La capacité de poursuivre les objectifs corporatifs, d’établir des feuilles de route stratégiques et d’agir en tant qu’expert réputé des solutions de Leviton ne représentent que certaines des exigences recherchées chez le candidat. Le candidat choisi saura démontrer une expérience en éclairage et en contrôles ainsi qu’une connaissance spécifique de l’éclairage d’aménagement paysager. Le directeur régional fera preuve d’une excellente communication autant à l’oral qu’à l’écrit, saura bien exposer ses objectifs et effectuer des présentations à une grande variété d’audiences incluant des prescripteurs, agents, entrepreneurs et distributeurs.

**FONCTIONS ET RESPONSABILITÉS FONDAMENTALES**

* Mettre en place des stratégies pour clore et remporter les projets d’éclairage incluant ceux de contrôles intégrés et de technologie
* Mettre en œuvre des stratégies de déploiement avec les agents dans le but de maximiser les opportunités du marché
* Mener le développement des stratégies du « marché » de la région de l’Est qui regroupe les entrepreneurs en conception-construction, entrepreneurs de service, utilisateurs finaux et comptes nationaux
* Aider au développement et aux améliorations continues de l’ensemble du plan d’affaires de ventes
* Maintenir et mettre à jour l’information de gestion de projets dans le CRM Salesforce
* Analyser et évaluer l’efficacité des ventes, méthodes, coûts et résultats
* Offrir un service de premier plan aux clients de l’industrie
* Diriger et soutenir la coordination des fonctions de ventes de l’industrie
* Représenter l’entreprise, tel que requis, à différents évènements de ventes, de formations ou d’évènements faisant la promotion de l’entreprise
* Promouvoir des relations positives avec les employés, partenaires, fournisseurs et distributeurs
* Communiquer et travailler en partenariat avec les autres directeurs de services et gestionnaires de Viscor dans le but de résoudre les problèmes, développer et soutenir les objectifs et assurer une constance partout dans l’entreprise
* Effectuer toutes autres tâches connexes

**QUALIFICATIONS ET EXPÉRIENCE**

* Un minimum de 3 ans d’expérience de ventes dans l’industrie de l’éclairage – avec un accent sur les ventes d’éclairage DEL
* Bonne connaissance des contrôles d’éclairage et de l’éclairage DEL
* Compétences élevées en communication orale et écrite, autant en anglais qu’en français, capacité de communiquer et de faire des présentations efficaces
* Capacité de gérer les situations avec diplomatie et respect
* Capacité d’établir des stratégies et d’atteindre les buts et objectifs
* Excellentes compétences en informatique et très bonne connaissance de la suite Microsoft Office (Outlook, Word, Excel et PowerPoint)
* Souci du détail, bonnes compétences d’organisation et capacité de prioriser plusieurs tâches
* Capacité de préserver la confidentialité de l’information propriétaire et des données commerciales sensibles
* Permis de conduire valide

Les candidats intéressés peuvent faire parvenir leur CV à hr@viscor.com.

Au cours du processus de recrutement, nous nous assurerons de répondre aux besoins des personnes handicapées. Si un candidat sélectionné requiert une mesure d’adaptation, après s’être informé auprès du candidat, nous lui fournirons cette mesure d’adaptation appropriée d’une manière qui tient compte de ses besoins en matière d’accessibilité qui découlent de son handicap.

Nous remercions tous les candidats mais seuls ceux sélectionnés pour une entrevue seront contactés.

\*Dans cette offre d’emploi, l’utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et n’a aucune intention discriminatoire.