

Territory Sales Manager - Quebec (remote)/Poste de directeur régional des ventes/directrice régionale des ventes– Québec (lointaine)

Poste de directeur régional des ventes/directrice régionale des ventes– Québec – lointaine

ReSound Canada, l'un des leaders technologiques dans le domaine des soins de santé auditive, aimerait combler le poste de directeur/directrice régional (e) des ventes pour la province du Québec. Nous sommes à la recherche d'une personne dynamique, cordiale et motivée afin de stimuler la croissance des activités et faire connaître ReSound dans la province.

Le directeur ou la directrice explorera les opportunités de nouveaux clients. Il/Elle développera, entretiendra et intensifiera les relations commerciales en assurant la communication et le soutien auprès de la clientèle de ReSound. Le directeur/directrice aura plusieurs objectifs. Premièrement, il/elle devra stimuler la croissance en offrant un soutien commercial, un soutien opérationnel, des formations sur les produits ainsi que des formations techniques et audiologiques. De plus, il/elle devra promouvoir les produits et les services ReSound ainsi qu'atteindre les objectifs de vente et de rentabilité fixés pour la région assignée. Il/Elle devra travailler conformément aux plans de vente ainsi qu'aux programmes et aux budgets de l'entreprise. Son rôle sera aussi de s'assurer que les clients aient confiance dans les produits et les services de ReSound, et ce, en offrant un service efficace et ponctuel. Il sera important de communiquer régulièrement avec le personnel du service des ventes et de gestion des ventes concernant les renseignements des comptes ainsi que les activités concurrentielles.

Joignez-vous à un leader mondial en solutions audios intelligentes et aidez-nous à transformer des vies grâce à la puissance du son. Saisissez l'occasion de faire partie de quelque chose que vous pouvez bâtir vous-même. Nous offrons une rémunération concurrentielle et un régime complet d'avantages sociaux dans un milieu favorisant une culture de collaboration. Vous travaillerez avec une équipe de spécialistes qui se soucient vraiment les uns des autres et qui travaillent ensemble pour le succès de l'équipe. Joignez-vous à une organisation dont le développement et le succès du personnel sont des priorités. Nous cherchons continuellement des occasions de développement afin que votre parcours professionnel vous mène là où vous souhaitez aller.

CHAMPS DE RESPONSABILITÉS:

Ventes

- Établir rapidement et efficacement des relations solides avec la clientèle à tous les niveaux de l'entreprise.
- Faire croître les points de vente et intensifier la part de portefeuille dans l'ensemble de la province du Québec.
- Atteindre les objectifs de volume des ventes et les budgets de la région assignée – dépasser le quota net de vente d'aides auditives sur une base mensuelle, trimestrielle et annuelle.
- Introduire de nouveaux produits et services sur le marché du Québec.
- Atteindre les objectifs de lancement de nouveaux produits auprès d'une clientèle nouvelle et existante.
- Élaborer et exécuter des plans d'affaires annuels conçus pour accroître et maintenir le chiffre d'affaires et la rentabilité de la région.
- Fournir une assistance à la clientèle assignée, dans un délai acceptable, pour toutes les demandes commerciales ou techniques ainsi que pour toutes les questions sur les produits.
- Gérer les conditions commerciales pour les clients afin de maximiser la croissance et la rentabilité de l'entreprise.
- Gérer les comptes des clients pour maximiser la rentabilité.
- Gérer l'ensemble des produits pour maximiser la rentabilité.

- Maximiser la vente de produits ReSound auprès des comptes ciblés dans tous les réseaux de vente de la province.
- Offrir une formation continue (virtuellement ou en clinique) aux cliniciens afin de stimuler les ventes, et ce, en leur offrant plus de connaissances en matière de produits et plus de connaissances techniques.
- Gérer efficacement la quantité de retours, de réparations et d'appareils auditifs remodelés afin d'améliorer la rentabilité de l'entreprise.
- Assister et participer à des salons professionnels et à d'autres activités de l'entreprise.
- Promouvoir ReSound Canada en tant que l'un des leaders technologiques et audiolinguistiques sur le marché canadien.
- Être un/une ambassadeur/ambassadrice de la marque pour ReSound Canada.

Gestion des comptes

- Élaborer des plans d'affaires complets, y compris les calendriers d'appels, la planification d'événements, les activités de marketing et les prévisions des ventes.
- Élaborer et mettre à jour un plan efficace pour le territoire afin d'assurer une couverture maximale.
- Effectuer des visites à des cliniques selon les indicateurs de rendement
- Créer des objectifs d'appels efficaces et pertinents basés sur la vérification des comptes et les objectifs de GN ReSound.
- Effectuer des appels, de façon régulière, avec chaque compte assigné. Identifier le personnel clé et maintenir une communication régulière avec toutes les personnes impliquées au sein du compte. Établir et maintenir des relations commerciales solides.
- Mettre et tenir à jour les profils des clients et les dossiers/fichiers des comptes.
- Élaborer, présenter, mettre en œuvre et suivre l'évolution des plans de vente des comptes tout en suivant les lignes directrices de GN ReSound. Surveiller le rendement par rapport aux engagements convenus.
- Utiliser le système *Salesforce* pour planifier les appels, définir les objectifs et organiser les activités de suivi.
- Déployer des efforts qui sont coordonnés avec le personnel de soutien de GN ReSound afin de maximiser l'efficacité de la formation avec la clientèle régionale.
- Gérer le contrôle financier du compte et s'assurer que les dépenses sont maintenues à l'intérieur des paramètres prédéterminés.
- Communiquer tous les renseignements pertinents concernant le compte au personnel de gestion des ventes GN ReSound.

Administration

- Remettre les rapports de vente et les rapports commerciaux dans un délai acceptable.
- Maintenir les dépenses dans les limites des lignes directrices publiées de l'entreprise.
- Organiser et tenir à jour les dossiers. Entretenir le matériel de l'entreprise (ordinateur, outils de vente, fichiers, etc.).

EXIGENCES

- Diplôme universitaire ou collégial (majeure en administration des affaires, en sciences ou équivalent).
- Minimum de 3 ans d'expérience dans la vente, de préférence la vente d'aides auditives ou autre secteur médical. La connaissance de la physiologie de l'audition est un atout.
- Le titre d'audioprothésiste ou d'audiologiste est préféré.
- Capacité de gérer de façon efficace les priorités de travail et le territoire assigné.
- Expérience à travailler à partir d'une vision, tout en gardant la vision de l'entreprise au centre des actions et de la prise de décision.
- Capacité de communiquer en transmettant clairement des informations et des idées sous diverses formes à des personnes ou à des groupes en sollicitant la participation du client dans le but de l'aider à comprendre et à retenir le message.
- Expérience dans l'élaboration de solutions innovantes dans des situations de travail.

- Expérience dans la création d'un lien de confiance avec de la clientèle en répondant efficacement aux besoins des clients.
- Compétences excellentes en communication verbale, en présentation et en communication écrite en français et en anglais.
- Compétences excellentes en planification et en organisation.
- Déplacements requis.

Territory Sales Manager -- Quebec – Remote

Resound Canada – a technological leader in the hearing health care field is looking for a Territory Sales Manager for the province of Quebec. We are seeking a dynamic, friendly, results driven individual to drive business growth and brand recognition in the territory.

The Territory Sales Manager will develop, maintain and grow ReSound's customer base and relationships by engaging with and supporting Resound Customers. You will drive and promote growth by providing sales and business support, product knowledge, audiological and technical training and business intelligence to promote Resound products and services and achieve sales and profitability objectives for the assigned region, in accordance with Company sales plans, programs and budgets. The person in this role will instill confidence in Resound products and services by providing timely effective service to assigned customer base as well as regularly communicate information on accounts and competitive activities to sales and sales management personnel.

Come join a global leader in intelligent audio solutions and help us transform lives through the power of sound. We offer an opportunity to be part of something that you can call your own. We offer a competitive compensation and comprehensive benefit package and a strong culture of collaboration. You will work with a team of dedicated professionals who genuinely care about each other and work together for team success. You are also joining an organization that is committed to your growth and success as we consistently invest in continuous development opportunities taking your career path to wherever you want it to go.

AREAS OF RESPONSIBILITY:

Sales Achievement

- Quickly and effectively build strong relationships with customers across all levels of the business.
- Grow POS and drive SOW increase across the Province of Quebec
- Achieves sales volume goals and budgets for the assigned region – exceeds net hearing instrument sales quota on a monthly, quarterly and annual basis.
- Introduces new products and services to the Qc market
- Achieves new product launch objectives with new and existing customer base
- Develop and execute annual business plans designed to grow and maintain territory sales/profitability
- Provides timely support for all business, product and technical inquiries to customers in the assigned region.
- Manage commercial terms for customers to maximize business growth and Company profitability
- Manage customer accounts to maximize profitability
- Manages product portfolio to maximize profitability
- Maximizes sales of ReSound products to targeted accounts across all sales channels in the Province
- Provides ongoing training (virtually or in-clinic) to clinicians to drive sales via product and technical knowledge
- Effectively manages the level of returns, repairs and remakes in order to enhance Company profitability.
- Attend and participate in trade shows and other corporate activities

- Promote Resound Canada as a technological and audiological leader in the Canadian market
- Be a brand ambassador for Resound Canada

Account Management

- Develops comprehensive business plans, inclusive of call schedules, event planning, marketing activities and forecasting.
- Develops and maintains an effective territory plan ensuring maximum coverage
- Performs clinic visits per KPI requirement
- Creates effective and relevant call objectives based on account review and GN ReSound objectives.
- Executes calls on each assigned account on a planned regular basis. Identifies key personnel and maintains regular communication with all necessary contact points within the account. Builds and maintains solid customer relationships.
- Maintains updates of customer profiles and account records/files.
- Develops, presents, implements and follows-up account sales plans consistent with GN ReSound guidelines. Monitors performance against agreed commitments.
- Uses Salesforce for call planning, objective setting and follow up activities
- Develops a coordinated effort with the GN ReSound support personnel in order to maximize training efficiency and effectiveness with regional customer base.
- Manages financial control of the account and ensures spending is maintained within predetermined parameters.
- Communicates all relevant account information to appropriate GN ReSound sales/sales management personnel.

Administration

- Completes appropriate sales and corporate reporting requirements in a timely fashion.
- Maintains expenses within published corporate guidelines.
- Organizes and maintains records and files. Maintains company equipment (computer, sales tools, files etc.).

REQUIREMENTS:

- University degree or college diploma-(major in Business, Science or equivalent).
- Minimum of 3 years sales experience preferably in hearing instrument or other medical industry sales. Knowledge of hearing physiology a definite asset.
- Audioprothésiste or Audiology designation is preferred
- Ability to efficiently and effectively manage work priorities and territory coverage.
- Experience leading through vision by keeping the organization's vision at the forefront of associate decision making and action.
- Ability to communicate by clearly conveying information and ideas through a variety of forms to individuals or groups in a manner that engages the customer and helps them understand and retain the message.
- History of generating innovative solutions in work situations.
- Experience building customer loyalty by effectively meeting customer needs.
- Strong verbal, presentation and written communication skills in both French and English
- Strong planning and organizational skills.
- Travel required