

RESPONSABLE DES OPÉRATIONS COMMERCIALES

31 août 2021

683

INFORMATIONS SUR L'EMPLOI

TITRE DU POSTE

Responsable des opérations
commerciales

NB DE POSTE À COMBLER

1

STATUT D'EMPLOI

Permanent

OCCUPATION

Temps plein

DISPONIBILITÉS

Jour

NB D'HEURES PAR SEMAINE

40

SALAIRE (TYPE)

À discuter

NIVEAU D'ÉDUCATION MINIMAL

Universitaire

DIPLÔME REQUIS

Sciences des finances ou en comptabilité

EXPÉRIENCE REQUISE

6 à 9 ans

RÉGION

Montréal

CONTACT

Martine Angell
Réseaux

Téléphone : 450-424-5727

DESCRIPTION

Dans ce rôle d'entreprise, le directeur des opérations de vente - Reporting et rémunération rendra compte à un directeur des finances tout en fournissant un soutien aux directeurs des ventes de marché des produits laitiers, des protéines, des aliments et des boissons, des soins de santé et des machines d'emballage. Ce poste gèrera le développement quotidien du processus de gestion des ventes de l'entreprise et des plans d'incitation à la vente afin d'attirer et d'aider à la croissance de l'organisation. Le rôle aura un rapport direct, un analyste des ventes, qui sera le système de soutien droit du gestionnaire en contribuant à l'élaboration des plans et des objectifs de vente.

TÂCHES

RESPONSABILITÉS DU POSTE

Gérer et administrer la rémunération des ventes :

Responsable de la conception, de l'approbation de la mise en œuvre, de la gestion et de l'administration du ou des plans de rémunération des ventes (SCP) de l'entreprise.

Travaille en étroite collaboration avec les directeurs des ventes du marché pour déterminer le segment de marché approprié auquel un compte est attribué et s'assure que tous les comptes sont clairement attribués au sein de l'organisation des ventes. Cela comprend la désignation, l'affectation et l'approbation de tout « compte partagé ». S'assure que toute réaffectation de compte est formellement approuvée par les directeurs des ventes de marché et les présidents de BU.

Travaille avec les présidents des BU, les directeurs des ventes de marché et les directeurs financiers des BU pour établir des quotas de vente/objectifs budgétaires pour chaque année du plan et s'assurer que ces objectifs sont saisis et maintenus dans le système financier d'enregistrement

Prépare les supports de communication nécessaires pour communiquer et déployer efficacement le SCP de chaque année. Travailler avec les directeurs des ventes du marché pour communiquer et expliquer le SCP.

Développe des programmes de récompenses incitatifs personnalisés, si nécessaire, pour atteindre des objectifs commerciaux spécifiques.

Responsable du budget annuel de rémunération, de la comptabilité d'exercice et des projections connexes. S'assure que le budget, les régularisations et la projection sont correctement gérés par chaque directeur financier de BU.

Travaille avec le directeur financier de chaque BU pour déterminer les paiements annuels de rémunération des ventes, conformément au(x) plan(s) de rémunération des ventes approuvé(s) de l'année du plan.

Examiner, vérifier et approuver tous les paiements de rémunération versés à l'organisation des ventes sur une base trimestrielle.

Évalue l'efficacité du ou des plans de rémunération des ventes et recommande des améliorations. Se tient au courant et possède une connaissance pratique des meilleures pratiques démontrées ; assurer l'actualité et la compétitivité des SCP de l'entreprise.

Développe et gère le programme de récompenses annuelles des ventes et la remise des récompenses lors des réunions de vente, en collaboration avec les directeurs des ventes de marché et les présidents de BU.

Fonctionne pour rationaliser le processus de rémunération des ventes, le suivi, la vérification et le paiement dans toute l'entreprise.

Améliorer l'exactitude et l'actualité des rapports de vente :

Reconnaître des rapports de vente précis et opportuns est une condition préalable à l'administration efficace du processus de gestion des ventes ; le directeur des opérations de vente - Reporting & Compensation aura une solide compréhension des systèmes et outils de compte rendu des ventes, y compris IBM, Cognos, ICM (Varicent), Dundas, CUBE, Excel, Movex, etc. À ce titre, la personne sera responsable de

Créer les rapports de vente nécessaires pour suivre et surveiller les performances par rapport aux objectifs de vente annuels.

Travailler avec l'équipe informatique de chaque BU pour s'assurer que les rapports sur les ventes et les rapports et les projets liés à la rémunération des ventes sont achevés de manière précise et en temps opportun.

Fournir une solution pour résoudre les problèmes difficiles de rémunération et de déclaration.

Créer, maintenir et administrer les bases de données nécessaires pour fournir des rapports commerciaux et financiers en plus du calcul de la rémunération.

Soutenir l'équipe des ventes et les directeurs des ventes dans la conception et la création de rapports de vente et de requêtes au besoin.

Analyser les rapports financiers et les tendances de l'année précédente pour compiler des objectifs hebdomadaires, mensuels et annuels précis pour les représentants commerciaux, les directeurs des ventes et la direction de la BU.

Diriger et représenter les intérêts de l'organisation commerciale alors que l'entreprise évalue un nouveau système ERP.

Mettre en place une nouvelle solution CRM :

L'entreprise n'a actuellement pas de solution CRM. La personne dans ce rôle devra...

Effectuer une évaluation des besoins et recueillir le soutien et les commentaires requis pour développer une proposition commerciale et un plan de mise en œuvre.

Faciliter la sélection, la mise en œuvre et le déploiement d'une solution CRM unique pour l'entreprise.

Établissez des rapports standardisés pour suivre les ventes historiques, actuelles et futures et les entonnoirs d'érosion, les rapports et les tableaux de bord.

Collaborer avec les directeurs des ventes du marché pour développer, suivre et rapporter les performances des ventes par rapport aux KPI.

Utilisez le CRM pour prendre en charge les prévisions de ventes, la planification des ventes et le processus de budgétisation.

Superviser la maintenance et les mises à niveau du système.

Formation et développement des ventes :

Sous la direction et les conseils des présidents de BU et des directeurs des ventes de marché...

Identifier, planifier et fournir tous les programmes de formation à la vente (par exemple, Sandler).

Offrir une formation sur l'utilisation du processus et des outils CRM et des rapports de vente et des outils de compte rendu des ventes.

Coordonner la prestation de la formation technique et de la formation commerciale, suivre les progrès de la formation.

Travailler avec l'équipe commerciale pour développer le plan annuel de formation à la vente et le(s) budget(s) associé(s).

QUALITÉS RECHERCHÉES

QUALIFICATIONS:

5 à 7 ans d'expérience dans les opérations de vente

Expérience significative avec les plans d'incitation à la vente et les meilleures pratiques de rémunération des ventes

Développer fortement les connaissances et l'expérience des systèmes CRM et/ou des outils de technologie de vente

Solides compétences analytiques équilibrées par des compétences interpersonnelles, de communication (verbales et écrites) et organisationnelles

ÉDUCATION:

Minimum d'un baccalauréat ès sciences en finance ou en comptabilité

Doit avoir un sens aigu des finances; par conséquent, un diplôme d'études supérieures (MBA) et/ou des cours supplémentaires en commerce, gestion, finance sont souhaitables (mais pas obligatoires)

Langues : anglais comme primaire, la maîtrise du français est un atout

Maîtrise de Word, Excel, Outlook, PowerPoint, COGNOS, DUNDAS et autres outils de compte rendu des ventes requis

Nous offrons des salaires et des avantages sociaux compétitifs ainsi que d'excellentes opportunités de croissance et de développement professionnels en fonction de l'emplacement mondial du poste disponible.

AUTRE

Les personnes qualifiées sont invitées à soumettre un curriculum vitae et leurs attentes salariales.

L'entreprise est un employeur d'égalité des chances. Les décisions en matière d'emploi sont prises sans tenir compte de la race, de la couleur, de la religion, du sexe, de l'orientation sexuelle, de l'identité de genre, de l'origine nationale, du handicap, du statut d'ancien combattant ou d'autres caractéristiques protégées par la loi. Un dépistage préalable à l'embauche en matière de drogues/d'alcool/d'antécédents peut être requis en fonction de l'emplacement de l'établissement.