

CONSTRUCTION FRANK CATANIA & ASSOCIÉS INC.

DESCRIPTION DE FONCTIONS

Directeur(trice) des ventes

1. RAISON D'ÊTRE DU POSTE

- Être responsable de la planification, l'organisation, la direction et le contrôle des activités de ventes et de l'animation des équipes de ventes et ce en relation avec le plan commercial de la Société;
- Participer à l'élaboration des produits et à la fixation des prix et révision continue de leurs prix.

2. PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

2.1 Ventes

- Élaborer des stratégies afin de développer le marché, de stimuler et augmenter les ventes des différents projets immobiliers de l'entreprise et s'assurer d'avoir des stratégies adaptées aux particularités de chacun d'eux;
- Développer, mettre en place et assurer un suivi des différentes politiques et pratiques d'affaires relatives aux ventes et aux suivis avec les clients potentiels afin d'assurer des résultats optimaux;
- Recruter et mettre les équipes en place lors du lancement de nouveaux produits;
- Diriger les équipes de ventes qui travaillent sous sa responsabilité. Les motiver, gérer leur performance et voir à leur rétention et à leur développement;
- Se tenir à l'affût des différentes activités de la concurrence dans le but de pouvoir mieux y réagir et de maintenir notre place sur le marché;

2.2 Marketing

- Travailler en étroite collaboration avec le(la) directeur(trice) marketing et communications à l'élaboration du plan stratégique de vente & marketing, en assurer la diffusion et la mise en œuvre;
- Coordonner la réalisation des événements spéciaux et lancements de produits avec le(la) directeur(trice) marketing et communications pour maximiser la valeur les différents produits offerts par Catania;

2.3 Contribution à l'équipe

- Réaliser diverses tâches pour aider les membres de l'équipe dans des situations d'urgence, de débordement ou de besoins particuliers de l'équipe.

2.4 Amélioration continue

- Présente ses avis ou recommandations aux présidents des sociétés de Catania sur tout sujet de nature à améliorer la performance en matière de ventes; réalise les travaux qui lui sont confiés et en fait rapport.

3. QUALIFICATIONS REQUISES

3.1 Scolarité, expérience et compétence(s) particulière(s)

- Minimum 15 années d'expérience en ventes
- Expérience dans le secteur de l'immobilier essentiel
- Expérience dans la gestion d'équipes de ventes
- Bonne connaissance du marché immobilier du Grand Montréal
- Parfaitement bilingue (parlé et écrit)
- Très bonnes connaissances de la grammaire française et anglaise
- Excellentes compétences en leadership, communication et motivation
- Grand sens de l'organisation, autonomie, sens de l'initiative et facilité de travailler en équipe