

Chez Orkin Canada, notre objectif est d'aider à protéger le monde dans lequel nous vivons, travaillons et jouons.

Emplacement: Montreal, QC (Quebec/Atlantic Region)

Nos directeurs commerciaux sectoriels sont des leaders d'expérience exceptionnels dévoués à cette fin.

À titre de **directeur commercial sectoriel**, vous dirigeriez et motiveriez les équipes des ventes de plusieurs succursales par vos excellentes aptitudes interpersonnelles et de communication. Vous identifieriez des occasions de ventes créatives pour stimuler de nouvelles sources de revenus de ventes pour les multiples succursales que vous supervisez. La collaboration et le travail d'équipe avec le personnel régional et l'équipe de la direction de succursale sont essentiels au succès.

Nous avons une **EXCELLENTE** histoire à raconter et nous vous donnerons l'occasion de diriger les autres, de **DÉVELOPPER VOTRE CARRIÈRE** et de faire ce que des leaders d'expérience font le **MIEUX** — accroître le développement professionnel de leur équipe.

L'occasion :

Que fait un directeur commercial sectoriel?

- Travaille de près avec le directeur régional pour assurer que les objectifs de ventes de l'entreprise sont atteints ;
- Dirige les activités de ventes et met en œuvre la stratégie générale de l'organisation pour plusieurs succursales au sein de la région attribuée ;
- Fournit une approche et une planification stratégiques pour développer et conserver le marché ;
- Travaille sur le terrain en gérant, en encadrant et en offrant du soutien pour accroître les ventes ;
- Supervise le rendement des équipes de ventes et des succursales et réaffecte les ressources pour améliorer les résultats généraux ;
- Satisfait et dépasse les cibles de ventes par une croissance continue des nouveaux comptes ;
- Encadre les directeurs de succursale et les représentants des ventes sur les techniques de ventes, les procédures et les normes afin d'aider à atteindre les cibles de ventes ;
- Identifie des lacunes, met en œuvre des plans d'amélioration du rendement et supervise le progrès ;
- Travaille de près avec l'équipe de direction de la division pour assurer la croissance des ventes et le succès des succursales ;
- Participe au recrutement, à la sélection et à la formation de l'équipe des ventes au sein de la région ;

- Réalise des évaluations sur le terrain ;
- Assure la mise en œuvre des programmes, des initiatives et des directives opérationnelles de l'entreprise ;
- Participe aux réunions de direction et aux programmes de formation ;
- Supervise la conformité réglementaire avec les agences fédérales et d'état.

Nous offrons :

Nous embauchons les meilleurs employés et nous récompensons nos directeurs commerciaux sectoriels pour la réalisation de leurs objectifs de rendement.

- L'utilisation d'un véhicule d'entreprise, d'une carte pour l'essence, des assurances, etc.
- Base + bonus — Votre salaire est basé sur votre rendement
- Assurance pour les soins médicaux, dentaires, de la vue, assurance vie et assurance vie des personnes à charge
- Plan d'achat des actions
- Téléphone d'entreprise
- Pension d'entreprise
- Programme de remboursement des frais de scolarité des personnes à charge
- Occasions d'avancement
- Formation primée
- Bonus de recommandation
 - Et plus encore!

• Pourquoi Orkin?

- Fondé en 1901, Orkin est un fournisseur mondial de services résidentiels et commerciaux qui offre les services de gestion des espèces nuisibles les plus précis, les plus exhaustifs et les plus efficaces pour ses clients résidentiels et commerciaux.
- En tant que chef de file de l'industrie, nous valorisons les PERSONNES, le PROGRÈS et le PROFESSIONALISME.
- L'industrie de la gestion des espèces nuisibles est en croissance — et il s'agit d'un domaine qui résiste à la récession.
- Orkin est une entreprise financièrement stable et en croissance et c'est la plus importante filiale de [Rollins, inc.](#) (NYSE : ROL), dont le siège social est situé à Atlanta, GA.

Êtes-vous prêts à faire passer votre CARRIÈRE au niveau suivant?

De quoi avez-vous besoin pour vous qualifier?

Pour être considéré pour le rôle de directeur commercial sectoriel, nous avons quelques exigences :

- Un diplôme d'études secondaires ou l'équivalent, des études postsecondaires en affaires sont préférées ou une combinaison d'études et de travail ;
- Une capacité démontrée à conclure des ventes avec des clients potentiels de niveau exécutif ;
- La capacité à développer et à maintenir des relations durables avec les départements de l'entreprise et les intervenants clés ;
- De l'expérience en ventes de plusieurs produits/gammes de services ;
- De fortes aptitudes en communication, en négociation, en présentation et en résolution de problèmes ;
- De fortes aptitudes en consultation ;
- La capacité à rédiger des énoncés de proposition de valeur clairs et concis ;
- La capacité à créer et à modifier du matériel et des présentations de ventes ;
- Des capacités supérieures de communication (verbales et écrites), de présentation, de relations interpersonnelles et de gestion du temps ;
- Un permis de conduire valide/un dossier de conduite irréprochable ;
- Déplacements ;
- Faire l'objet d'une vérification des antécédents criminels et se soumettre à une évaluation de la personnalité/des capacités cognitives et des entrevues ;
- Être bilingue et parler couramment l'anglais et le français.

Comment présenter une demande :

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae à Jean Simon Plante au
JPlante@orkincanada.com