

Gestionnaire national(e) du réseau de distribution

La personne titulaire du poste relève du directeur national des ventes et est responsable de l'orientation stratégique, du développement et du rendement de l'ensemble des comptes de distributeurs à l'échelle canadienne. Elle assure la direction de la stratégie nationale du réseau de distribution, veille à sa mise en œuvre uniforme dans toutes les régions du Canada et agit comme principale personne-ressource entre les partenaires distributeurs et Blum Canada (BCA), l'organisation mondiale de Blum (BAU), Blum États-Unis (BUS) ainsi que les autres filiales de Blum.

Il s'agit d'un poste stratégique de haut niveau, sans responsabilité directe de gestion du personnel. La personne titulaire exerce son leadership par l'orientation stratégique du réseau de distribution, la gestion des comptes clés et la coordination entre les différentes équipes, afin d'assurer une croissance durable, des partenariats solides et une harmonisation avec les objectifs à long terme de Blum.

VOUS

- Possédez un excellent sens stratégique en matière de gestion de réseaux de distribution et de canaux de vente, de solides compétences commerciales ainsi que la capacité de transformer les stratégies en actions concrètes.
- Savez développer et faire croître des réseaux nationaux de distributeurs, établir des relations de confiance avec les membres de la haute direction et agir à titre de conseiller ou conseillère stratégique, tout en conciliant les besoins des partenaires et les objectifs commerciaux à long terme.

- Possédez de solides capacités d'analyse et un excellent sens des affaires, et savez utiliser les prévisions, la planification de la demande, les outils de gestion de la relation client (GRC), les rapports de gestion et les renseignements sur le marché pour orienter les décisions et formuler des recommandations.
- Êtes en mesure de travailler efficacement au sein d'une organisation internationale à structure matricielle et d'obtenir des résultats sans exercer d'autorité hiérarchique directe, grâce à vos excellentes aptitudes en communication et à votre capacité d'influence auprès des parties prenantes internes et externes.
- Faites preuve d'autonomie, de responsabilisation et d'un grand souci du détail dans la gestion de multiples priorités à l'échelle nationale.
- Contribuez aux initiatives de commercialisation, aux lancements de produits et au développement des compétences des distributeurs.

NOUS

- Offrons un poste stratégique de haut niveau, ayant une incidence importante à l'échelle nationale et offrant une grande visibilité au sein de Blum Canada et de l'organisation mondiale de Blum.
- Offrons la possibilité de définir et de diriger la stratégie nationale du réseau de distribution et de contribuer à la croissance durable de l'entreprise.
- Valorisons la collaboration, les partenariats et la concertation entre les différentes équipes, tant au Canada qu'à l'international.
- Favorisons une culture d'amélioration continue et une gestion commerciale rigoureuse.
- Cultivons un milieu de travail inclusif, diversifié et axé sur le développement, où chaque personne peut s'épanouir et réussir.
- Nous engageons à offrir des mesures d'adaptation tout au long du processus de recrutement.

RESPONSABILITÉS

- Diriger et mettre en œuvre la stratégie nationale du réseau de distribution au Canada, conformément aux objectifs régionaux et mondiaux de Blum.
- Gérer et développer les relations avec les distributeurs à l'échelle nationale afin de favoriser une croissance durable des ventes, des partenariats à long terme et l'expansion du réseau.

- Définir et orienter les stratégies de tarification, les programmes de récompenses et les cadres commerciaux applicables aux comptes clés des distributeurs.
- Agir comme principale personne-ressource à l'échelle nationale entre les partenaires distributeurs, Blum Canada, les unités mondiales de Blum, les unités régionales des Amériques et les autres filiales de l'entreprise.
- Assurer la concertation entre les équipes des ventes, du marketing, de la gestion des produits, du service à la clientèle, de la chaîne d'approvisionnement et des finances, ainsi qu'avec les autres parties prenantes.
- Soutenir les lancements de produits, les stratégies de commercialisation et la formation des distributeurs afin d'assurer une connaissance approfondie des produits et des solutions.
- Fournir des renseignements sur le marché, la concurrence et les besoins de la clientèle afin d'orienter les stratégies, la tarification, les prévisions et les décisions relatives au portefeuille de produits.
- Assurer une gestion rigoureuse des comptes, de l'utilisation des outils de GRC, des prévisions et de la production de rapports afin de soutenir la planification stratégique et les processus de gestion.
- Coordonner et soutenir les activités opérationnelles liées aux distributeurs, notamment l'analyse des habitudes de commande, les suivis, la documentation, la production de rapports, la coordination des réunions et les communications quotidiennes avec les parties prenantes internes et externes.
- Effectuer des déplacements fréquents au Canada et occasionnels à l'international, notamment en Europe et aux États-Unis, afin de soutenir les relations avec les distributeurs et le développement des affaires.

QUALIFICATIONS

- Détenir un baccalauréat en administration des affaires, en marketing ou dans un domaine connexe, ou posséder une expérience professionnelle équivalente.
- Posséder au moins cinq ans d'expérience en vente interentreprises (B2B), en gestion de distributeurs ou de canaux de distribution, ou en gestion de comptes clés, idéalement dans le secteur de la quincaillerie, le secteur industriel ou un environnement technique.
- Démontrer une capacité à développer et à faire croître des réseaux nationaux de distributeurs, à établir des relations avec les membres de la haute direction et à agir

à titre de conseiller ou conseillère de confiance, tout en conciliant les besoins des partenaires et les objectifs commerciaux à long terme.

- Posséder de solides compétences dans l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies de distribution, de structures tarifaires, de programmes incitatifs et de pratiques de gestion commerciale conformes aux orientations mondiales et aux réalités du marché canadien.
- Une expérience de collaboration avec les équipes des ventes, du marketing, de la gestion des produits, du service à la clientèle, de la chaîne d'approvisionnement et des finances au sein d'une organisation internationale à structure matricielle constitue un atout, tout comme la capacité d'obtenir des résultats sans autorité hiérarchique directe.
- Posséder une bonne maîtrise des prévisions, des processus de GRC, de la production de rapports et de l'analyse du marché, ainsi que la capacité de transformer les données en recommandations claires et concrètes.
- La maîtrise de l'anglais est exigée; la maîtrise du français constitue un atout important.

LIEU DE TRAVAIL ET DÉPLACEMENTS

Ce poste s'exerce en télétravail et sur le terrain. **La personne titulaire peut être établie partout au Canada.**

Compte tenu de la portée nationale du poste, des déplacements réguliers partout au Canada sont nécessaires afin de développer et de maintenir les relations avec les distributeurs. Des déplacements occasionnels à l'international peuvent également être requis selon les besoins de l'entreprise.

RÉMUNÉRATION

L'échelle salariale annuelle de base prévue pour ce poste se situe entre 90 000 $ CA et 130 000 $ CA.

La rémunération réelle sera déterminée en fonction de l'expérience pertinente, des qualifications, des compétences et du lieu de travail de la personne retenue.

STATUT DU POSTE

Cette offre d'emploi vise à pourvoir un poste actuellement vacant.

UTILISATION DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Nous utilisons de façon responsable des outils faisant appel à l'intelligence artificielle (IA) pour soutenir certaines étapes de notre processus de recrutement.

L'intelligence artificielle est utilisée uniquement comme outil de soutien et ne prend aucune décision d'embauche de manière autonome.

Blum Canada souscrit au principe de l'égalité d'accès à l'emploi et s'engage à offrir un milieu de travail inclusif et diversifié.

Nous offrons des mesures d'adaptation aux personnes qui en ont besoin durant le processus de recrutement. Toute demande à cet effet doit être transmise à l'adresse suivante : **hr.ca@blum.com**.

Veuillez soumettre votre candidature à l'adresse suivante : **hr.ca@blum.com**.

Joignez-vous à une entreprise qui valorise le développement professionnel, la diversité et l'inclusion.