

# Description de tâches

Vice-président, Ventes & Marketing

---

**Titre du poste :** Vice-président, Ventes & Marketing

## Fonction générale et étendue du poste

Relevant de la présidente-directrice générale, le titulaire de cette fonction a la responsabilité de diriger l'équipe des ventes et du marketing Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ) auprès d'un groupe de clients commercial exerçant leurs activités dans tous les secteurs de l'économie.

En tant que membre du Comité de gestion, le vice-président, Ventes et Marketing a comme responsabilité de maximiser, via son équipe, le potentiel commercial que représentent les clients potentiels et existants de la FCCQ. Il est donc responsable du développement, des stratégies et des démarches de vente, de recherche commerciale et de partenariats d'affaires.

## Rôle

Le vice-président, Ventes et Marketing doit faire la gestion du département des ventes et du marketing. Il doit :

- élaborer des stratégies, des plans et des outils marketing
- diriger, former, motiver et encadrer le personnel des ventes et du marketing
- développer des relations avec les clients

Également, à travers son équipe, il doit :

- évaluer et exploiter le potentiel des clients existants et potentiels ;
- solliciter des ventes auprès de tous les clients qui ont été identifiés ;
- répondre aux demandes d'information des clients ;
- représenter l'entreprise auprès de nouveaux clients ;
- faire un suivi de tous les clients existants et potentiels ;
- recueillir et transmettre les commentaires sur les services vendus par la FCCQ dans les marchés et en évaluer la réception chez les clients ;
- communiquer toute information pertinente sur les méthodes, techniques et les outils de vente ;

## Description détaillée des fonctions et des responsabilités

### Procédures

Le vice-président, Ventes et Marketing doit implanter des procédures et des normes formelles concernant les activités de vente, de suivi de dossiers clients, de sollicitation et de suivi des clients existants et potentiels.

# Description de tâches

Vice-Président, Ventes et Marketing

---

## Planification

Le vice-président, Ventes et Marketing organise et planifie son travail en fonction des opportunités, des orientations et des stratégies élaborées par la direction et doit :

- Approuver le plan d'action de son équipe des ventes, en fonction
  - de la couverture des territoires ;
  - des activités de vente ;
  - de toutes autres activités nécessaires au bon fonctionnement de son territoire.

## Exécution

Le vice-président, Ventes et Marketing exécute ses tâches en fonction des objectifs et des priorités.

Il doit :

- superviser, coordonner et diriger les activités reliées au développement des clients ;
- évaluer le potentiel de vente, recommander un plan d'action qui atteindra les objectifs prédéterminés et augmentera le chiffre d'affaires de la FCCQ ;
- s'assurer que les objectifs de volume avec chacun des clients soient bien définis et exécutés ;
- établir un plan d'action et encadrer la force de vente
- effectuer des réunions avec tous les membres de son équipe sur une base régulière ;
- assurer à ses employés tout le soutien et la formation nécessaire pour qu'ils puissent effectuer leurs tâches quotidiennes ;
- travailler sur la route avec chacun de ses représentants sur une base régulière ;
- faire les recommandations nécessaires quant à la structure de son équipe ;
- faire la sélection et l'évaluation de son équipe ;
- voir à l'application des politiques et procédures en vigueur dans l'entreprise quant à la rémunération, aux bénéfices, aux vacances et aux mises à pied ;
- rencontrer personnellement les différents intervenants des clients majeurs (« TOP 100 »), afin de s'assurer de leur satisfaction et qu'ils rencontrent les objectifs de vente de la FCCQ.
- participer aux activités destinées aux membres, lorsque requis, tels les comités de travail FCCQ. Cocktails, lunch d'affaires, congrès, conférences ;
- identifier les enjeux et éléments pouvant avoir une incidence sur le développement des positions de la FCCQ ;

Il exerce un suivi étroit sur les activités de ses représentants pour s'assurer qu'ils :

## Sollicitation et prospection

- recherchent agressivement des nouveaux clients ;
- effectuent le nombre d'appels téléphoniques et de rendez-vous visés ;
- respectent les promesses et rendez-vous en tout temps ;
- effectuent les contacts avec les personnes occupant les bonnes fonctions, au bon niveau hiérarchique et impliquées dans le processus décisionnel ;
- maintiennent des relations d'affaires privilégiées avec leurs clients ;

# Description de tâches

Vice-Président, Ventes et Marketing

---

- tiennent à jour les dossiers clients, en s'assurant qu'ils sont détaillés et complets en tout temps ;
- participent aux événements et salons d'exposition de leur région ;
- discutent avec les clients pour mieux connaître la concurrence ;
- voient au recouvrement des comptes en souffrance.

## Vente aux membres existants

- prennent des rendez-vous auprès des dirigeants des entreprises membres pour visites corporatives, assurant ainsi leur satisfaction, minimisant ainsi le taux d'annulation ;
- exercent le suivi auprès des entreprises membres suite aux visites : lettres, appels, fiche d'adhésion, paiement de la cotisation, avantages commerciaux, commandites, comités
- fassent la promotion et la vente des services et avantages commerciaux existants et futurs auprès des membres ;
- fassent la promotion et la vente de commandites, soit sous forme globale ou à la pièce ;
- voient au recouvrement des comptes en souffrance ;

## Contrôle

### Rapports

Le vice-président, Ventes et Marketing analyse les rapports tels le « pipeline » et le « tableau des visites et appels » tous les lundis et fait un compte rendu à la PDG. Il passe en revue et approuve :

- le plan de travail et le compte rendu des représentants ;
- leurs rapports de dépenses ;
- tout autre rapport requis par la direction de la FCCQ.

Il fournit un tableau de bord à l'intention du Comité de gestion et du Conseil d'Administration, permettant de mesurer de façon efficiente les résultats obtenus et à venir.

### Communications

Dans le cours normal de son travail, il communique avec :

- les clients actuels et prospects ;
- les membres de l'équipe Développement des Affaires ;
- les autres membres de la direction ;
- les employés de la FCCQ ;
- la PDG de la FCCQ ;

Il communique toute information pouvant contribuer au bon fonctionnement et à la croissance de la FCCQ, incluant toutes recommandations permettant de s'adapter aux conditions de chaque marché.

### Code d'éthique

Le vice-président, Ventes et Marketing doit en tout temps s'assurer que tous les membres de son équipe se conformer à un code d'éthique exemplaire.

# Description de tâches

Vice-Président, Ventes et Marketing

---

## Exigences du poste

### Formation et expérience

- diplôme universitaire en administration, marketing ou l'équivalent
- 5 à 10 ans d'expérience dans le domaine de la gestion des Ventes
- expérience en vente de services
- bilinguisme parlé et écrit (français et anglais)
- connaissance en informatique (MS Office, CRM, Internet)

### Caractéristiques

- leadership
- habiletés à gérer une équipe de vente
- être orienté vers l'action
- autonomie et bon sens de l'analyse et de l'organisation
- capacité à comprendre les enjeux commerciaux et les dossiers économiques
- être doué pour la communication interpersonnelle
- savoir conclure une vente
- savoir négocier
- habiletés à évoluer dans un environnement professionnel
- être orienté vers les résultats
- faire preuve d'autonomie, savoir s'organiser et gérer son temps
- entregent, belle présentation
- esprit d'équipe
- savoir motiver
- maîtriser la résolution des problèmes
- faire preuve d'une grande détermination
- savoir gérer son temps
- aimer les défis