

DIRECTEUR CORPORATIF DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

La forme masculine utilisée dans ce texte est générique et s'applique aux hommes comme aux femmes.

Depuis près de 30 ans, **Matiss inc.** imagine, conçoit, fabrique et intègre des solutions logicielles, mécaniques et robotiques pour accompagner les entreprises dans leur transformation vers l'automatisation. Pour soutenir sa croissance et son rayonnement au Canada et aux États-Unis, **Matiss inc.** est à la recherche d'un **Directeur corporatif développement des affaires**. Ce rôle exécutif constitue une occasion unique de joindre une équipe dynamique, créative et tournée vers l'avenir.

Mission principale

Relevant directement du président et membre du comité de direction, le **Directeur corporatif développement des affaires** est responsable de la mise en œuvre des stratégies commerciales pour les deux Divisions, soit **Matissoft** et **MatissEquipment**. En plus de superviser les équipes de vente, il agit comme ambassadeur de l'entreprise sur le terrain, en assurant la gestion des comptes majeurs.

Responsabilités

- Élaborer et déployer une stratégie de ventes globale adaptée aux deux Divisions ;
- Encadrer, soutenir et superviser les équipes de vente ;
- Gérer directement certains clients majeurs et développer des relations d'affaires à long terme ;
- Aller à la rencontre des clients sur le terrain (visites régulières, participation à des expositions et événements) ;
- Négocier et conclure des ventes stratégiques à fort potentiel ;
- Représenter **Matiss inc.** auprès des clients, partenaires et acteurs de l'industrie ;
- Participer activement aux décisions du comité de direction ;
- Assurer une veille de marché et identifier de nouvelles opportunités d'affaires ;
- Collaborer étroitement avec les équipes internes pour garantir une exécution optimale des projets et une expérience client de haut niveau ;
- Superviser la création d'outils de développement et de soutien aux ventes en lien avec l'équipe marketing.

Profil recherché

- **Formation** : Diplôme universitaire ou technique en génie, administration des affaires ou toute autre formation académique connexe ;
- **Localisation** : localisé dans la région de Québec ou de Montréal (près d'un des bureaux d'affaires) avec une grande disponibilité pour les déplacements ;
- **Langues** : parfaitement bilingue (français et anglais), à l'oral comme à l'écrit ;
- **Expérience** : Expérience significative dans le secteur manufacturier, idéalement en gestion des ventes, jumelée à plus de 10 ans en développement des ventes B2B, incluant un rôle de chasseur axé sur la conclusion (closing) ;
- **Compétences clés** :
 - Habiléités reconnues en communication, relations interpersonnelles et présentation ;
 - Leadership collaboratif et coaching d'équipe ;
 - Négociation et conclusion de ventes complexes ;
 - Capacité à bâtir et entretenir des relations solides avec des clients stratégiques ;
 - Excellente compréhension du cycle de vente B2B, particulièrement dans les solutions technologiques, industrielles ou logicielles.
- **Profil personnel** : Sens aigu des affaires, esprit entrepreneurial, orienté vers les résultats, capacité à convaincre, grande aisance relationnelle.

Ce que nous offrons

- Une rémunération compétitive et adaptée à l'expérience ;
- Un programme complet d'avantages sociaux ;
- L'opportunité de jouer un rôle clé dans la croissance d'une entreprise innovante et en forte expansion.

Prêt à relever le défi ?

Faites parvenir votre candidature en toute confidentialité à l'attention de **DG Gestion**.

