



Unilock, une entreprise familiale, a introduit le pavé en Amérique du Nord en 1972. S'appuyant sur des valeurs familiales et un engagement envers la qualité, Unilock est devenu le premier fabricant de pavés et de murs de soutènement. Parcourant le monde à la recherche d'inspiration, Unilock s'efforce de rester à la pointe de l'innovation en matière de conception et de fabrication, afin de refléter l'évolution des besoins, des désirs et du style de ses clients.

Nous avons actuellement un poste à pourvoir au sein de notre service des ventes, soit **Directeur de territoire pour la région de Québec Capitale Nationale**.

Le rôle principal du poste consiste à établir des liens avec les entrepreneurs et les distributeurs en mettant l'accent sur l'exploration et la croissance du territoire. Ce poste clé dans notre organisation relèvera du Directeur des ventes.

Le candidat idéal devra posséder d'excellentes compétences en vente et en négociation, ainsi qu'un sens aigu des affaires. Le candidat doit être enthousiaste, orienté vers les objectifs et avide d'apprendre. De solides compétences en communication écrite et orale, ainsi que de bonnes aptitudes interpersonnelles, sont essentielles pour traiter avec plusieurs services, clients et vendeurs.

Les principales responsabilités de ce poste, sans s'y limiter, sont les suivantes :

- Développer et faire croître les ventes dans le secteur résidentiel et chez les distributeurs
- Informer les clients sur le choix des produits et sur les informations relatives à l'installation afin d'assurer la réussite des projets
- Apprendre en continu sur les lignes de produits actuelles et nouvelles, ainsi que sur les nouveaux développements dans l'industrie
- Organiser et réaliser des présentations Unilock
- Participer à des activités de formation, assister à des séminaires et à des conférences, selon les besoins
- Participer à tous les salons et événements programmés localement
- Autres tâches assignées pour répondre aux besoins permanents de l'organisation

#### **Qualifications**

- Diplôme universitaire est un atout
- Maîtrise du français et de l'anglais
- Solides compétences en vente
- Organisé, capable d'effectuer plusieurs tâches à la fois et de travailler sous pression dans un environnement en constante évolution
- Une expérience dans le domaine de la conception ou de la réalisation d'aménagement paysager serait considérée comme un atout
- Maîtrise de Microsoft Office et compétences avancées en matière de présentation
- Les candidats doivent être en mesure de passer une vérification de leurs antécédents criminels
- Un permis de conduire valide au Canada est exigé

#### **Rémunération**

Unilock offre un salaire compétitif, un plan de pension adapté à l'employeur, une participation aux bénéfices et un ensemble complet d'avantages sociaux.

#### **Pour postuler**

Si ce poste stimulant vous intéresse et que vous souhaitez faire carrière dans un environnement de ventes dynamique, nous souhaitons vous connaître. Veuillez envoyer votre CV à [hr.ontario@unilock.com](mailto:hr.ontario@unilock.com) ou à [commandes@unilock.com](mailto:commandes@unilock.com). Nous remercions tous les candidats de leur intérêt, mais en raison du volume de candidatures reçues, seules les personnes sélectionnées pour une entrevue seront contactées.