

Directeur Ventes & Marketing

Nombre de poste(s) à combler : 1
NUTRA CANADA INC.

Lieu de travail

240 route Ste-Marie
Champlain (Québec)
G0X1C0

Principales fonctions

Revelant du Directeur Général, le responsable des ventes aura la responsabilité de développer prioritairement un réseau de distribution au Canada, aux États-Unis et en Europe, puis en Asie, ultérieurement. Familier avec les secteurs alimentaires, des produits de santé naturels, nutraceutique et/ou cosmétique, le directeur des ventes devra établir des partenariats avec des clients canadiens ou des firmes multinationales. Le responsable des ventes devra travailler en étroite collaboration avec l'équipe de direction.

Exigences et conditions de travail

Niveau d'études :	Universitaire 1 ^{er} cycle (BAC), Diplôme universitaire en administration, marketing, nutrition ou un domaine connexe
Années d'expérience reliées à l'emploi :	5 à 10 années d'expérience
Description des compétences :	<p>Vous possédez une formation en administration, marketing, nutrition ou dans un domaine connexe.</p> <p>Vous avez de cinq (5) à dix (10) années d'expérience dans la gestion du développement des affaires.</p> <p>Vous vous démarquez par votre leadership, autonomie, rigueur et disponibilité.</p> <p>Vous êtes un habile négociateur.</p> <p>Vous maîtrisez l'anglais, la suite Microsoft Office, Skype, outil informatisé de gestion des ventes, etc.</p>
Langues parlées :	français et anglais
Langues écrites :	français et anglais
Salaire offert :	à discuter
Statut d'emploi :	permanent, temps plein, jour
Date prévue d'entrée en fonction :	2012-01-31

Communication

Poste : 240, route Ste-Marie, Champlain, Québec, G0X 1C0
Télécopieur : 819-295-1133
Courriel : cv@nutracanada.ca