

(english follow)

### RÉSUMÉ DU POSTE :

Dans le cadre de notre croissance, nous recherchons un(e) **Vice-Président(e) Commercial(e)** pour diriger nos activités commerciales et contribuer à notre succès dans les secteurs de la peinture industrielle et du génie civil. Le/la titulaire de ce poste sera responsable de la gestion des relations clients, de l'élaboration des soumissions, des négociations de contrats et du suivi des projets, tout en assurant une coordination efficace avec les départements internes.

### RESPONSABILITÉS PRINCIPALES :

---

Gestion des relations clients :

- Développer et entretenir des relations solides avec les clients et partenaires.
- Comprendre les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.

Élaboration des soumissions :

- Superviser la préparation des offres commerciales (analyse technique et financière).
- Garantir la conformité des soumissions aux normes du secteur.

Négociation et obtention des contrats :

- Mener les négociations pour conclure des accords alignés sur les objectifs stratégiques.
- Assurer des partenariats gagnant-gagnant avec les clients.

Révision et validation des contrats :

- Garantir des termes contractuels clairs et conformes aux cadres légaux.
- Identifier et atténuer les risques contractuels.

Signature et mise en œuvre des contrats :

- Superviser le processus de validation interne des contrats.
- Assurer une transition fluide vers les équipes d'exécution.

Suivi des projets :

- Veiller au respect des délais, budgets et normes de qualité des projets.
- Intervenir pour garantir la satisfaction des clients et le succès des projets.

Leadership et collaboration :

- Encadrer et motiver l'équipe commerciale.
- Collaborer avec les départements techniques, financiers et opérationnels pour assurer une coordination efficace.

### PROFIL RECHERCHÉ :

---

- ✓ Minimum de 10 ans en gestion commerciale ou direction des ventes dans les secteurs industriels ou connexes.
- ✓ Diplôme en génie civil, commerce, ou administration (MBA, un atout).
- ✓ Expertise en négociation et gestion de projets complexes.
- ✓ Solide compréhension des processus contractuels et des normes industrielles.
- ✓ Leadership et capacité à gérer des équipes pluridisciplinaires.
- ✓ Excellentes compétences en analyse, organisation et relations interpersonnelles.
- ✓ Langues : Bilingue (français et anglais) parlé et écrit.

### CONDITIONS DE TRAVAIL

---

Lieu de travail : Mixte, bureau à Boisbriand et télétravail.

Salaire compétitif : À discuter selon l'expérience.

Date limite pour postuler : **30 janvier 2025**. (Envoyez votre CV à david@peintresbsr.com)

Prise de contact avec les candidats : au plus tard le **7 février 2025**.

Date de début d'emploi : **15 mars 2025**.

## **JOB SUMMARY:**

As part of our growth, we are seeking a **Vice President Commercial** to lead our commercial activities and contribute to our success in the industrial painting and civil engineering sectors. The person in this role will be responsible for managing client relationships, preparing proposals, negotiating contracts, and overseeing project follow-ups, while ensuring effective coordination with internal departments.

## **MAIN RESPONSIBILITIES :**

---

### Client Relationship Management:

- Develop and maintain strong relationships with clients and partners.
- Understand client needs and propose tailored solutions.

### Proposal Development:

- Oversee the preparation of commercial proposals (technical and financial analysis).
- Ensure compliance with industry standards.

### Negotiation and Contract Acquisition:

- Lead negotiations to secure agreements aligned with strategic goals.
- Foster win-win partnerships with clients.

### Contract Review and Validation:

- Ensure contractual terms are clear and legally compliant.
- Identify and mitigate contractual risks.

### Contract Signing and Implementation:

- Supervise the internal contract validation process.
- Ensure smooth transitions to execution teams.

### Project Follow-Up:

- Ensure projects meet timelines, budgets, and quality standards.
- Intervene to guarantee client satisfaction and project success.

### Leadership and Collaboration:

- Supervise and motivate the sales team.
- Collaborate with technical, financial, and operational departments to ensure effective coordination.

## **DESIRED PROFILE**

---

- ✓ Minimum 10 years of experience in commercial management or sales leadership in industrial or related sectors.
- ✓ Degree in civil engineering, business, or administration (MBA is an asset).  
Expertise in negotiation and management of complex projects.
- ✓ Strong understanding of contractual processes and industry standards.
- ✓ Leadership skills and ability to manage multidisciplinary teams.
- ✓ Excellent analytical, organizational, and interpersonal skills.
- ✓ Languages: Fluent in both French and English, spoken and written.

## **WORK CONDITIONS**

---

Workplace: Hybrid, office in Boisbriand and remote work.

Competitive Salary: To be discussed based on experience.

Application deadline: **January 30, 2025** (Send your resume to david@peintresbsr.com)

Contact with selected candidates: No later than **February 7, 2025**.

Start date: **March 15, 2025**.