



Rheabrio^{MC}
Réinventer le bien-être

Gestionnaire du marketing et des ventes

Rheabrio est une entreprise canadienne fabricant d'instruments médicaux. Elle innove dans le développement de produits destinés au bien-être des personnes, notamment pour la protection et le confort du visage. Sa gamme Facembrace® comporte deux produits nichés très distincts destinée aux marchés B2B et B2C. L'entreprise vit une période stimulante de développement autant sur les marchés nord-américain qu'europpéen.

Nous sommes à la recherche d'une ou d'un gestionnaire du marketing et des ventes qui est dynamique, compétent, brillant et désireux de faire la différence dans la croissance de Rheabrio et de se tailler une position privilégiée au sein de la direction.

Rôles et responsabilités

En collaboration étroite avec la haute direction, votre but ultime sera la croissance des ventes de tous les canaux de distribution en accord avec le positionnement stratégique de Rheabrio, grâce à votre orchestration efficace de toutes les activités de marketing et de ventes.

VENTES ET CANAUX DE DISTRIBUTION

- Développe et gère les plateformes numériques et les marketplaces pertinents pour la vente directe aux particuliers (B2C)
- Développe et gère les ventes aux entreprises nord-américaines selon les cibles de marché établies (B2B)
- Orchestre l'ensemble des activités marketing requises pour soutenir les ventes des divers canaux de distribution, par produit
- Appuie la direction dans la sélection d'autres canaux de distribution au niveau international et le développement d'ententes stratégiques de développement

GESTION DU MARKETING

- Contribue à la réflexion et au positionnement stratégique de l'entreprise, y compris la création de nouveaux produits, et propose le plan d'action annuel détaillé des investissements marketing requis pour réaliser la stratégie choisie
- Apprivoise et maîtrise la raison d'être des produits, les besoins auxquels ils répondent, leurs avantages concurrentiels ainsi que l'étendue et le positionnement de l'offre de l'entreprise
- Maximise le budget marketing annuel et contrôle la rentabilité des investissements
- Démontre l'avancement des résultats à l'aide d'indicateurs de performance pertinents et vivants
- Développe et active un plan de communication qui renforce le positionnement marketing établi
- Élabore des campagnes de communication-marketing et gère leur mise en œuvre avec les intervenants internes/externes
- Collabore au développement des nouveaux produits et orchestre leur lancement
- Planifie et organise les activités de lancement des nouveaux produits, en collaboration avec l'équipe de développement
- S'implique dans les processus complexes de ventes corporatives
- Coordonne avec synergie la réalisation de l'ensemble des projets de promotion
- Gère le service à la clientèle et l'arrime aux campagnes marketing
- Exploite les outils numériques et logiciels de collaboration pour plus d'efficacité
- Coordonne ses interventions avec la R&D et la Production, dans un effort global conjoint d'efficacité

Exigences minimales

- Diplôme de premier cycle universitaire, concentration marketing
- Au moins 8 années d'expérience en marketing/ventes à des postes pertinents
- Résultats démontrés dans la croissance des ventes par Inbound et Outbound Marketing
- Expérience en développement des affaires corporatives et l'utilisation de CRM
- Expérience en eCommerce, MarketPlaces, Marketing Automation et eMailing
- Aisance avec les logiciels des suites Adobe et Office
- Bilinguisme requis (Français, Anglais) tant à l'oral qu'à l'écrit

En plus de rencontrer les exigences minimales, vous êtes NOTRE personne idéale si :

- Vous aimez :
 - développer en équipe des stratégies d'entreprise gagnantes
 - plonger dans la nouveauté ou l'inconnu, et apprendre
 - relever des défis et avoir un impact concret sur les résultats de votre entreprise
 - identifier les meilleurs moyens d'arriver à votre but

- Vous croyez que :
 - la vision d'entreprise et l'éthique en affaires sont des piliers solides
 - le marketing est stratégique et qu'il requiert une concertation de toutes les activités de votre entreprise
 - la satisfaction des clients est un actif essentiel à la réussite de votre entreprise
 - les résultats d'équipe sont plus performants que les prestations individuelles réunies
- Vous êtes :
 - reconnu pour votre capacité d'analyse/synthèse
 - apprécié pour votre leadership collaborateur
 - doué pour les communications orales et écrites, tant virtuelles que physiques
 - efficace à gérer plusieurs dossiers simultanément en fonction des priorités
 - un collaborateur apprécié et on reconnaît votre efficacité ainsi que votre rigueur

Offre de l'entreprise

- Un poste permanent, temps plein
- Une rémunération à la hauteur de votre performance et de la croissance de l'entreprise
- L'opportunité de jouer un rôle clé dans la croissance de l'entreprise
- La possibilité de participation dans l'entreprise
- Un milieu de travail convivial et dynamique aux valeurs basées sur la collaboration, le dépassement de soi, la créativité, l'honnêteté et le respect
- Un horaire flexible pour une conciliation travail/vie personnelle
- Vacances selon le niveau d'expérience
- Des avantages originaux (congrés personnels, dépenses discrétionnaires, stationnement gratuit)

Si le poste correspond à votre profil, nous désirons vous rencontrer !

** Bien que toutes les candidatures soient analysées avec attention, nous communiquerons uniquement avec les personnes retenues. Nous vous remercions de votre intérêt pour ce poste.**