

Welcome to Dynamic Tire! Canada's ONLY Strategic Sourcing Partner in the tire wholesaling industry. With over 30 years of experience in tires and multi-national import operations, expert engineering capabilities, cutting-edge web-based ordering systems, and over 400,000 square feet of Canadian warehouse capacity, it is evident why Dynamic Tire is the choice of Canadian tire retailers and wholesalers.

DYNAMIC PEOPLE MAKE A DYNAMIC BUSINESS

At Dynamic Tire, we strongly believe that our company culture is at the core of our success. We understand that a positive, inclusive, and collaborative workplace culture is essential for attracting top talent, encouraging innovation, and ultimately driving business growth. We strive to create an environment where our employees feel valued, supported, and empowered to reach their full potential. If you share our values and are passionate about working in a dynamic and exciting company culture, we encourage you to apply and become a part of our team.

Position: Regional Sales Manager, Eastern Canada

Reporting to – Vice President, Sales

Summary/Objective

The Regional Sales Manager will be responsible for overseeing and developing the sales strategy for Eastern Canada, in the Aftermarket business unit. This includes managing a team of Strategic Account Managers, cultivating key account relationships, and ensuring the achievement of regional sales targets.

Essential Functions

- Develop and implement strategic sales plans aligned with the overall business objectives.
- Identify growth opportunities within the aftermarket segment and formulate effective strategies to capitalize.
- Lead, mentor, and motivate a sales team, providing guidance and support to achieve individual and team targets.
- Personally manage and nurture relationships with key accounts in the region.
- Prepare and deliver sales proposals/presentations to customer base as well as end users with customers.
- Assist customers in the development of forecasts and demand planning requirements for manufacturing and supply chain purposes.
- Work with Segment Managers to develop detailed and accurate sales forecasting (annual and monthly) for the region and review the forecast and tire purchasing activity on a monthly basis.
- Propose customer solutions across different applications with the use of product range available.
- Represent Dynamic Tire at Trade Shows, Dealer Shows, and Trade Association meetings, driving awareness of brand and product availability.
- Work in collaboration with Regional Managers, Segment Managers, Supply Chain and Customer Service.
- Identify key market trends, competitive programs, and industry insights.
- Embrace and drive change.

Travel

- Frequent travel is required (National).
- Occasional International Travel.

Preferred Skills

- Strong communication skills, both written and verbal.
- Excellent interpersonal skills and ability to build and maintain relationships with clients.
- Ability to understand and analyze complex data and industry trends.
- Strategic thinking and problem-solving abilities.
- Negotiation skills to develop mutually beneficial agreements.
- Effective time management and organizational skills.
- Ability to collaborate with cross-functional teams, including sales, marketing, and customer service.
- Adaptability and flexibility to work in a fast-paced and constantly changing environment, whether that be independently or as a team.
- A customer-centric mindset focused on delivering high levels of customer satisfaction, while maintaining corporate objectives.
- Results-oriented with a focus on achieving sales targets and KPIs.

Preferred Qualifications

- Post-Secondary Education in Business Administration, Marketing, or related field.
- 8+ years of experience in account management, sales, or business development.
- Experience within the tire industry, familiarity with market trends.
- Knowledge of sales processes, including pipeline management, forecasting, and reporting
- Proven track record of exceeding sales targets and driving revenue growth.
- Demonstrated ability to manage and prioritize multiple projects and clients simultaneously.
- Proficient in Microsoft Office and CRM systems.
- Valid driver's license and access to a vehicle.

Bienvenue chez Dynamic Tire! Le seul partenaire stratégique d'approvisionnement du secteur grossiste en pneus au Canada. Forts de plus de 30 années d'expérience dans les pneus et les opérations d'importation multinationales, d'expertises en ingénierie, de systèmes de commande web de pointe et de plus de 400 000 pieds carrés de capacité d'entrepôt au Canada, il est évident pourquoi Dynamic Tire est le choix des détaillants et grossistes de pneus au Québec et au Canada.

LES PERSONNES DYNAMIQUES FONT UNE ENTREPRISE DYNAMIQUE.

Chez Dynamic Tire, nous croyons fermement que notre culture d'entreprise est au cœur de notre succès. Nous comprenons qu'une culture de travail positive, inclusive et collaborative est essentielle pour attirer les talents, stimuler l'innovation et, en fin de compte, favoriser la croissance de l'entreprise. Nous nous efforçons de créer un environnement où nos employés se sentent valorisés, soutenus et habilités à atteindre leur plein potentiel. Si vous partagez nos valeurs et que vous êtes passionné(e) pour travailler dans une culture d'entreprise dynamique et stimulante, nous vous encourageons à postuler et à devenir membre de notre équipe.

Position: Gestionnaire régional des ventes, Est du Canada

Rapporte à: Vice-président, Ventas

Résumé/Objectifs: Le Gestionnaire régional des ventes sera responsable de superviser et de développer la stratégie commerciale pour l'Est du Canada, dans le segment d'affaires Après-marché. Cela inclut la gestion d'une équipe de Gestionnaires de comptes stratégiques, le développement des relations avec les comptes clés et l'atteinte des objectifs de ventes régionaux.

Fonctions essentielles

- Développer et mettre en œuvre des plans stratégiques de vente alignés sur les objectifs globaux de l'entreprise. Identifier les opportunités de croissance dans le segment après-marché et formuler des stratégies efficaces pour en tirer parti.
- Diriger, mentorer et motiver une équipe de vente et la soutenir pour atteindre les objectifs individuels et collectifs.
- Gérer personnellement et entretenir les relations avec les comptes clés dans la région.
- Préparer et présenter des propositions/présentations de vente à la clientèle ainsi qu'aux utilisateurs finaux chez les clients.
- Aider les clients à développer des prévisions et des exigences de planification de la demande pour les besoins de fabrication et de chaîne d'approvisionnement.
- Travailler avec les gestionnaires de segments pour élaborer des prévisions de vente détaillées et précises (annuelles et mensuelles) pour la région et passer en revue les prévisions et l'activité d'achat de pneus sur une base mensuelle.
- Proposer des solutions pour les clients à travers différentes applications en utilisant la gamme de produits disponible.
- Représenter Dynamic Tire lors de salons professionnels, de salons de concessionnaires et de réunions d'associations professionnelles, afin de renforcer la notoriété de la marque et la disponibilité des produits.
- Travailler en collaboration avec les gestionnaires régionaux des ventes, les gestionnaires de segments, la chaîne d'approvisionnement et le service à la clientèle.
- Identifier les tendances du marché, les programmes concurrentiels et les informations sectorielles clés.

Voyages

- Des déplacements fréquents sont requis (national).
- Déplacements internationaux occasionnels.

Compétences préférées

- Excellentes compétences en communication, à l'écrit comme à l'oral.
- Excellentes aptitudes interpersonnelles et capacité à bâtir et entretenir des relations avec les clients.
- Capacité à comprendre et analyser des données complexes et des tendances sectorielles.
- Pensée stratégique et capacités de résolution de problèmes.
- Compétences de négociation pour élaborer des accords mutuellement bénéfiques.
- Gestion du temps et organisation efficaces.
- Capacité à collaborer avec des équipes interfonctionnelles, y compris les ventes, le marketing et le service à la clientèle.
- Adaptabilité et flexibilité pour travailler dans un environnement dynamique et en constante évolution, que ce soit de manière autonome ou en équipe.
- Mentalité axée sur le client, sur la satisfaction élevée des clients tout en respectant les objectifs de l'entreprise.
- Orienté sur les résultats avec un focus sur l'atteinte des objectifs de ventes et des indicateurs clés de performance (KPI).