



Avec plus de 5 500 employés et 380 succursales, Beacon Roofing Supply Inc. est le distributeur majeur de matériaux de toiture et de construction résidentiels et non résidentiels d'Amérique du Nord. Au Canada, l'entreprise gère actuellement 22 succursales situées dans 6 provinces différentes. Nous sommes reconnus dans toute l'industrie de la distribution de matériaux de construction pour nos capacités de chef de file, notre service d'excellence et la qualité supérieure de nos matériaux de construction.

Beacon se veut le principal fournisseur d'Amérique du Nord des entrepreneurs spécialisés dans les toitures commerciales et résidentielles ainsi que dans le revêtement extérieur, grâce à un éventail de fournisseurs établis depuis longtemps dans la région. L'entreprise souhaite également apporter une valeur ajoutée aux activités de ses clients-entrepreneurs, à la carrière de ses employés, aux actifs de ses investisseurs et aux produits de ses fournisseurs. Notre mission est appuyée par notre stratégie d'employeur de choix qui nous permet d'attirer, de former, d'encourager et de retenir les personnes les plus talentueuses du marché.

Nous fournissons à nos clients une gamme complète de services à valeur ajoutée qui nous distinguent de nos concurrents. Nous avons la réputation d'avoir d'excellents employés qui font preuve de professionnalisme et fournissent un service de qualité élevée. Nous pensons qu'un service de qualité ne se conclut pas par la livraison des matériaux, mais par l'achèvement réussi du projet. C'est la raison pour laquelle des « partenariats » voient le jour entre les succursales de Beacon et nos clients, et ce, en dehors des normes de l'industrie.

Beacon s'est développée de manière organique au sein des régions existantes et en réalisant des acquisitions stratégiques. Une plateforme hautement évolutive, un modèle d'affaires qui a fait ses preuves, une gestion axée sur les résultats et une culture d'entreprise qui donne la priorité à ses employés — autant de facteurs favorables à une croissance continue.

Beacon Roofing Supply est cotée en bourse sur le marché Nasdaq, sous l'indice BECN. En juin 2006, Beacon Roofing Supply a été cotée sur le NASDAQ Global Select Market.

Nous sommes actuellement à la recherche d'un candidat au poste de directeur de district qui sera responsable de la division, Groupe Bédard, dans l'Est du Canada. Le bureau principal se situe à Montréal, toutefois le candidat sélectionné devra se déplacer régulièrement dans l'Est du Canada et les Provinces maritimes (40 à 50 %).

Beacon offre un système de rémunération compétitif qui comprend une allocation d'automobile, une carte de crédit de la société pour couvrir les frais d'essence et un programme de primes. En outre, le candidat bénéficiera du régime d'assurance du Groupe entièrement financé par la société et d'un programme de REER subventionné par Beacon.

Objectifs du poste : Assurer la direction des activités et des ventes des succursales localisées sur un territoire déterminé.

Description : principales fonctions et responsabilités. D'autres fonctions sont susceptibles d'être assignées.

1. LEADERSHIP

- Inculquer une solide culture de la sécurité. Impliquer les directeurs de succursales dans notre programme de sécurité, afin que les habitudes de prudence au travail demeurent une priorité.
- Animer et orienter les directeurs de succursale.
- Conseiller les directeurs de succursale et leurs préposés à la vente pour les aider à atteindre leurs objectifs.
- Évaluer les succursales, leurs résultats budgétaires, leurs comptes débiteurs, leur résultat des inventaires, etc.
- Appliquer/renforcer la politique de l'entreprise et de la région dans les différentes succursales.
- Mettre en œuvre les initiatives qui appuient les objectifs du VPR relatif à la région.
- Former les actuels et futurs directeurs des succursales, et favoriser le recrutement de talents solides au sein de l'entreprise.

2. RESPONSABILITÉ DES RÉSULTATS

- Travailler conjointement avec les directeurs des succursales au sujet des prévisions de ventes et des responsabilités budgétaires.
- Gérer les partenariats avec les fournisseurs au sein de leurs territoires respectifs. Collaborer avec des fournisseurs clés afin de mettre en place des partenariats, d'élaborer des programmes, etc.
- Évaluer les inventaires des succursales et des territoires.
- Rechercher continuellement des normes d'excellence pour améliorer l'efficacité et l'efficacé des activités des succursales concernant la gestion des opérations. Superviser les processus et les procédures.

3. CONFORMITÉ

- Examiner les rapports sur les exceptions conformément aux exigences de la vérification interne.

4. AUTRES FONCTIONS – S'acquitter des obligations assignées : assumer des responsabilités, accomplir les tâches demandées, utiliser ses compétences et travailler dans des conditions propices à la réalisation des tâches confiées.

Exigences du poste

- Expérience de plus de sept ans à titre de directeur de district ayant obtenu des responsabilités accrues.
- Une expérience dans l'industrie de la construction/du bâtiment, des matériaux/des chaînes d'approvisionnement serait un atout.
- Préférentiellement un baccalauréat de 4 ans en gestion des affaires.
- Savoir-faire interfonctionnel (finance, gestion d'exploitation, ressources humaines, chaîne d'approvisionnement, ventes...).
- Candidat impérativement bilingue (français et anglais).

APTITUDES, CONNAISSANCES ET HABILITÉS :

- **Confidentialité** — garantir à tout moment la confidentialité de l'ensemble des activités de Beacon Roofing Supply.
- **Communication** — posséder d'excellentes compétences en communication orale et écrite.
- **Leadership** - compétences avérées en leadership et en supervision et au moins une expérience dans la gestion à distance d'équipes situées dans différentes provinces.
- **Souci du service à la clientèle**
 - Avoir une approche axée sur le client et être à son écoute
 - Représenter la société — représenter le vice-président régional lors de la gestion de plaintes de clients.
- **Compétences relationnelles**
 - Adaptabilité — garantir l'efficacité des différentes tâches, responsabilités et personnes.
 - Impression – faire une bonne première impression, savoir réclamer l'attention et imposer le respect, avoir confiance en soi, en particulier dans un contexte de ventes ou de services au client.
- **Prise de décision** — posséder d'excellentes aptitudes d'analyse et de résolution des problèmes. Capacité à trouver des solutions alternatives.
- **Connaissances**
 - Être à l'aise avec les concepts mathématiques notamment avec les inductions statistiques et les probabilités. Connaître les fondamentaux de la géométrie plane et dans l'espace ainsi que la trigonométrie.
 - Savoir appliquer des concepts tels que des fractions, des pourcentages, des ratios et des proportions pour arriver à des solutions pratiques.
- **Efficacité** — Souci du détail et excellentes compétences sur le plan de l'organisation et de la gestion du temps. Vous devez être en mesure de réaliser plusieurs tâches en même temps et de travailler sous pression
- **Compétences en informatique** — Connaissances solides de Microsoft Office. Une expérience avec Mincron serait un atout.

Veillez envoyer un CV mis à jour ainsi qu'une lettre de présentation à l'adresse jobs@brscanada.com et indiquer la référence suivante dans l'objet du courriel « 799 — Directeur de district dans l'Est du Canada »