

LeddarTech®

OPPORTUNITÉ D'EMPLOI RESPONSABLE DE PRODUIT PRODUCT MANAGER

À PROPOS DE LEDDARTECH

Fondée à Québec en 2007 et dérivée de l'Institut national d'optique (INO), le plus important centre de recherche canadien en optique et photonique, LeddarTech® est l'unique fournisseur de solutions de détection basées sur la technologie de mesure par temps de vol Leddar, permettant de détecter une grande variété d'objets dans différentes conditions.

Partenaire technologique d'une grande flexibilité, LeddarTech dessert plusieurs marchés distincts. Sa gamme de produits, qui passe des circuits intégrés aux modules de capteurs complets, permet de développer des solutions adaptées et optimisées.

Se joindre à LeddarTech, c'est participer au succès d'une jeune entreprise dynamique et prometteuse dont les spécialistes cumulent des dizaines d'années d'expérience pertinente dans des domaines de pointe.

LeddarTech, afin de poursuivre sa croissance, est à la recherche d'un *Responsable de produit* pour rejoindre les rangs de son équipe performante.

LIEU DE TRAVAIL

2740 Rue Einstein
Québec (Québec) G1P 4S4

EN VRAC

1 poste à combler
Salaire à discuter
+ De nombreux avantages

Statut de l'emploi - Permanent
Quart de travail - Jour
Horaire de travail - Temps plein

SOMMAIRE DU POSTE

Sous la supervision du Directeur principal de la gestion des produits, le *Responsable de produit* est chargé d'assurer la croissance des ventes mondiales de la ligne de produits sous sa supervision. Le titulaire du poste doit élaborer des stratégies de mise en marché, de développement de produits et de stratégies commerciales, en travaillant en étroite collaboration avec les équipes de vente, de développement des affaires et de développement de produits pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

PLUS SPÉCIFIQUEMENT MAIS NON LIMITÉ

- **Soutenir la force de vente et le développement des affaires (BDM) (30%)**
 - o Visiter les clients clés, donner ou organiser des formations à la force de vente et BDM, participer aux réunions de vente et assister à des salons commerciaux
 - o Déterminer et livrer la documentation et les outils pré-vente et après-vente nécessaires à la mise en marché
 - o Établir la réponse technique aux spécifications du client et sélectionner les meilleures alternatives à proposer
- **Contribuer au plan de développement – Gestion de produits (40%)**
 - o Stimuler le développement de produits en définissant de nouveaux produits en fonction des besoins du marché, de la rétroaction de l'équipe des ventes et BDM, de la stratégie de développement, etc.
 - o Réaliser des études de marché en collaboration avec le Directeur du marketing stratégique afin de renforcer le plan de développement de produits
- **Participer à la mise en marché (10%)**
 - o Élaborer la stratégie et le plan de mise en marché en collaboration avec le Directeur du marketing stratégique
 - o Valider la documentation technique de chaque appareil, incluant les configurations détaillées, les performances et les pièces de rechange ou accessoires associés
 - o Développer le matériel de soutien de la mise en marché
- **Gestion d'équipe (aucun employé sous supervision actuellement)**
 - o Recruter, former et encadrer le personnel de son service, conformément aux politiques en vigueur
 - o Diriger le personnel sous son autorité en respectant et en transmettant la mission, les valeurs et les pratiques de gestion de l'entreprise
 - o Assurer une bonne communication au sein de son équipe

NOUS RECHERCHONS UN CANDIDAT QUI A LE PROFIL SUIVANT

EXIGENCES

- 7 ans d'expérience dans un rôle similaire dans le domaine des hautes technologies
- 5 ans d'expérience en gestion de projet ou de produit dans le domaine des hautes technologies
- Baccalauréat en sciences, en ingénierie ou dans un domaine technique OU expérience et formation pertinente équivalente
- Études supérieures (MBA), un atout
- Excellente habileté à communiquer, à l'oral et à l'écrit, avec des clients variés (clients externes, direction, équipe d'ingénierie, etc.)
- Capacité à travailler de façon autonome et grande habileté de résolution de problèmes
- Bon esprit d'analyse et de synthèse
- Capacité à négocier
- Expérience des voyages internationaux
- Expérience en gestion de personnel, un atout
- Maîtrise des systèmes d'opérations commerciales ainsi que de la suite MS Office

CONTACT

Faire parvenir une lettre de présentation et un CV à l'attention de M. Michael Poulin par courriel à rh@leddartech.com. Seuls les candidats retenus seront contactés.

VENEZ JOINDRE UNE ÉQUIPE PERFORMANTE ET UN CHEF DE FILE EN HAUTE TECHNOLOGIE!