Gérant(e) de mise en marché/promotion (Canadian Tire St Bruno de Montarville)

Canadian Tire

900, rue de l'Etang · St Bruno (Québec) J3V 6K8

Temps Plein · Présentiel

Publié le 26 novembre 2026 · Référence 202060682

Canadian Tire recommande de confirmer l’authenticité de l’annonce sur le site officiel des carrières de ses magasins avant de postuler ou de transmettre des renseignements personnels.

Canadian Tire invite les candidats à apprendre, à rencontrer des gens, à partager leurs idées et à aider la clientèle dans un environnement familial, diversifié et agréable. L’entreprise présente Canadian Tire comme une enseigne canadienne bien établie et respectée qui compte un siècle d’activité.

Aperçu du poste

En tant que membre de l'équipe de gestion du magasin, le responsable des promotions est responsable de la gestion des promotions hebdomadaires en magasin et de s'assurer que la zone des articles vedettes offre une bonne combinaison d'articles saisonniers et de vente, d'offres spéciales du directeur, d'articles de magasinage impulsifs et de marchandises à prix régulier. Ce rôle assure la satisfaction du client et l’exécution des opérations de vente au détail dans le respect des attentes de performance.

Conditions et avantages

- Collègues accueillants et bienveillants.
- Possibilités de progresser dans l’entreprise.
- Participation aux bénéfices selon les conditions du programme.
- Rabais réservés au personnel.
- Milieu de travail sûr qui favorise la diversité et l’inclusion.
- Conciliation du travail et de la vie personnelle.
- Souplesse dans l’horaire de travail.
- Formation et apprentissage tout au long de l’emploi.
- Accès possible à des bourses d’études.
- Programme de reconnaissance et de récompenses.
- Assurance collective sous réserve des conditions d’admissibilité.
- Stationnement au lieu de travail.
- Le lieu de travail est desservi par le transport en commun.
- Café offert sur place.
- L’employeur participe à la vie de la collectivité.
- Emploi dans une entreprise locale.
- D’autres avantages sont mentionnés sans précision.

Principales responsabilités

- Favoriser une culture qui valorise l’excellence dans le service à la clientèle.
- Élaborer et maintenir un plan hebdomadaire pour les réclamations de vente actuelles et à venir, et informer l'équipe de direction des plans promotionnels.
- Planifier et gérer les activités quotidiennes et hebdomadaires, les objectifs et les changements saisonniers du ministère.
- Soumettre toute pénurie d'articles avant la vente
- Assurez-vous que toutes les zones d'étoiles sont remplies et prêtes pour le lendemain avant la fermeture du magasin.
- Former, superviser, aider, encadrer, encourager, motiver, inspirer et soutenir les membres de l’équipe dans le cadre des activités du département.
- Gérer le rendement de l'équipe, fournir des commentaires informels et constructifs, et reconnaître les réalisations et les efforts.
- Préparer des horaires de travail qui répondent aux besoins de l’entreprise tout en respectant les directives budgétaires.
- Participer aux opérations d’ouverture et de fermeture du magasin.
- Participer à la sélection et à l’orientation des nouveaux employés.
- Résoudre les problèmes et les conflits tout en assurant la satisfaction des clients et des employés.
- Appliquer les règlements de santé et de sécurité au travail.

Exigences du poste

- Expérience dans la supervision, le leadership et / ou la gestion, ou toute autre expérience pertinente
- Pouvoir travailler de jour, de soir, les fins de semaine et les jours fériés.
- Pouvoir fournir un effort physique en restant debout ou en marchant pendant huit heures, soulever et transporter fréquemment les marchandises, utiliser une échelle, tourner le corps et atteindre des objets.
- Concentrez-vous sur les résultats et les clients
- Pouvoir suivre un rythme de travail soutenu.
- Capacité à planifier, organiser, communiquer, déléguer et suivre les activités et les projets de l'équipe
- Solides compétences informatiques et organisationnelles
- Aptitude à trouver des solutions aux problèmes, à s'adapter et à faire face à des situations difficiles et à prendre des décisions difficiles
- Expérience dans la vente au détail, l'exécution et les opérations (actif)
- Un diplôme d’études secondaires constitue un atout.

Le magasin crée un poste.

Type d’emploi

temps plein

Les marchands associés possèdent et exploitent leurs magasins de façon indépendante. Chaque magasin est seul responsable des entrevues, de la sélection, de l’embauche et de la formation de son personnel.

Démarche de candidature

Le formulaire demande un CV et les coordonnées de candidature. Un message à l’employeur est facultatif. La personne confirme son droit de travailler au Canada et qu’elle a l’âge minimum requis dans la province.

La candidature peut nécessiter une vérification des antécédents judiciaires, du crédit et des références d’emploi.

Le formulaire demande le type de poste recherché, à temps plein ou partiel, les disponibilités en semaine, le soir à partir de 17 h et les fins de semaine, ainsi que la date de disponibilité pour commencer.

La personne indique si elle a déjà travaillé chez Canadian Tire. Les employés actuels précisent si leur marchand associé sait qu’ils postulent dans un autre magasin. Les choix d’expérience pertinente au formulaire sont moins d’un an, 1 à 2 ans, 3 à 5 ans, 6 à 10 ans ou 10 ans et plus.