



**E. & J. Gallo International recherche un(e)
Représentant(e) des ventes – Restauration – Montréal
Contrat d'un an**

RÉSUMÉ

- Effectuer les visites de vente et de service pour les comptes restaurations existants et potentiels au sein d'un territoire géographique attribué. Responsable d'offrir des conseils d'affaires aux comptes-clés et aux comptes secondaires afin d'augmenter les ventes et la distribution. Respecter les lignes directrices, les normes et les politiques de Gallo.

HIÉRARCHIE

- Relève directement du directeur des ventes.
- Ce poste n'a pas de subordonné immédiat.

TÂCHES ESSENTIELLES

- Développer une relation positive et consultative avec les comptes-clients, au sein d'un territoire spécifique.
- Démontrer des connaissances de base du vin.
- Établir des relations de travail positives au sein de l'organisation.
- Mettre à exécution des événements spéciaux et des dégustations à l'aide du soutien des équipes de vente et de marketing, y compris des événements communautaires de bienfaisance, des dégustations en magasin, et des événements à distance en direct.
- Gérer les dépenses d'affaires personnelles (repas, transport, hébergement, etc.).
- Augmenter le nombre de points de distribution, au verre, à la bouteille, en vin maison, en promotion du mois. Introduire de nouvelles marques sur le marché, maintenir l'inventaire des produits et offrir un service adéquat aux clients.
- Communiquer, de façon efficace et convaincante, avec les propriétaires et l'ensemble du personnel desservant une forte clientèle diversifiée de clients existants et potentiels.
- Effectuer les tâches administratives selon les délais et les normes de Gallo.
- Maintenir un bon taux de présence et être ponctuel.
- Comprendre et respecter les réglementations applicables en matière de qualité, d'environnement et de sécurité. Si responsable du travail d'autrui, en charge de veiller à leur compréhension et leur respect de ces réglementations.
- Cette description de poste reflète l'attribution des fonctions essentielles selon la direction; elle ne dicte ou ne restreint pas les tâches pouvant être attribuées.

FONCTIONS D'ENCADREMENT

S. O.

RESTRICTIONS

S. O.

QUALIFICATIONS

- Afin d'accomplir ce travail avec succès, le candidat doit être en mesure d'effectuer chacune des tâches essentielles de façon satisfaisante. Les exigences énumérées ci-dessous sont représentatives des connaissances, compétences et aptitudes requises.

FORMATION ET EXPÉRIENCE

Diplôme de baccalauréat et 1 an d'expérience en ventes.

QUALIFICATIONS

- Permis de conduire valide et dossier de conduite impeccable.
- Capacité de soulever des caisses de vin allant jusqu'à 50 lbs.
- Capacité de voyager en voiture ou en avion.
- Capacité à distinguer les couleurs, goûts et odeurs de vins lors de dégustations de vin dans le cadre de vos fonctions.
- Être âgé d'au moins 19 ans.
- Être disponible pour travailler des horaires et des heures flexibles, y compris les fins de semaine et les jours fériés.
- Connaissance de Microsoft Word, Excel, PowerPoint et Outlook un atout.
- Habilité à lire et à interpréter des documents, tels que des règles de sécurité, des instructions de fonctionnement et d'entretien, et des manuels de procédures.
- Excellentes compétences en matière de communication orale et écrite, y compris en techniques de présentation.
- Habilité en calculs de montants et de quantités, tels que des rabais, intérêts, commissions, proportions, pourcentages, circonférence et volume.
- Habilité à maintenir son sang-froid, à gérer efficacement plusieurs tâches à la fois, et à gérer le stress normal lié au travail sans être assujéti à une surveillance étroite, tout en restant courtois et professionnel.
- Expérience avec l'apprentissage et l'utilisation de logiciels spécialisés (ex. SMIZ Data, FMM).
- Capacité à travailler de manière autonome et au sein d'une équipe.

COMPÉTENCES ESSENTIELLES

LEADERSHIP

- Indépendant
- Motivation d'autrui
- Être à l'aise avec les cadres supérieurs

ÉTABLIR DES RELATIONS

- Travail d'équipe
- Écoute
- Connaissance de soi / Épanouissement de soi / Apprentissage personnel

PENSÉE D'AFFAIRES & INNOVATION

- Résolution de problèmes
- Facilité d'apprentissage
- Innovation

EXÉCUTION

- Axé sur les résultats
- Connaissance / agilité organisationnelle
- Gestion de l'ambiguïté

Si vous êtes intéressé à vous joindre à l'équipe d'E. & J. Gallo, veuillez s'il vous plaît faire parvenir votre CV en anglais à : jean.bouthillier@ejgallo.com