



VINTRINSEC recherche activement à pourvoir 4 postes:

- **Coordonnateur aux relations d'affaires, communications & marketing**
- **Responsable du développement des affaires**
- **Technicien comptable**
- **Représentant en vins & spiritueux pour la très grande région de Montréal et ses environs**

VINTRINSEC est une agence promotionnelle fondée il y a plus de 10 ans et en très forte croissance. Notre portfolio est constitué de plus de 200 vins et spiritueux commercialisés dans le réseau SAQ et nous sommes un leader dans les vins de spécialités. Nous représentons des marques prestigieuses telles que d'Arenberg, Luzon, Las Brisas, A to Z, Buil & Giné, Mas Igneus, Bouchard Finlayson et bien d'autres. Afin de soutenir la forte croissance de notre entreprise suite à l'introduction de nouveaux produits réguliers à notre portfolio, nous devons ajouter à l'équipe déjà en place les postes suivants :

Nous cherchons activement à pourvoir les 4 postes suivants:

- Coordonnateur aux relations d'affaires, communications et marketing
- Responsable du développement des affaires
- Technicien comptable
- Représentant en vins & spiritueux pour la très grande région de Montréal et ses environs

Les postes sont à temps plein et sont à combler à partir d'avril 2016. Nos bureaux sont situés sur la Rive-Sud de Montréal. Nous offrons une rémunération très concurrentielle selon l'expérience ainsi qu'un excellent environnement de travail. Nous recherchons des candidats qui désirent réellement faire carrière dans notre industrie.

Mise en candidature

Si vous souhaitez poser votre candidature pour un de ces postes ou en obtenir la description plus détaillée, veuillez communiquer avec nous à l'adresse emploi@vintrinsec.com. Nous assurons la confidentialité des candidatures. Nous ne considérerons que les candidatures dûment présentées par l'envoi d'une lettre de présentation et d'un curriculum vitae. Nous ne contacterons que les personnes dont nous avons retenu la candidature.

Poste de coordonnateur aux relations d'affaires, communications et marketing

Statut: Permanent / Temps plein

Début de l'emploi: Avril 2016

Principales responsabilités reliées aux relations d'affaires

- Agir comme point de contact principal pour les appels téléphoniques et les courriels adressés à l'adresse générale
- Filtrer, acheminer et coordonner les suivis des demandes adressées par téléphone ou par courriel
- Gérer les relations avec l'administration et la logistique de la SAQ en lien avec toutes les étapes de la commercialisation
- Assister aux rencontres d'information de la SAQ et des délégations commerciales

Principales responsabilités reliées aux communications et marketing

- Coordonner la production et la distribution des différents rapports et outils de communication nécessaires à l'équipe
- Préparer des documents et des outils promotionnels pour l'équipe
- Produire divers documents à partir d'un logiciel de traitement de l'image
- Rédaction et mise en page des fiches techniques
- Mise à jour du site Web et animation des médias sociaux
- Collaborer à l'élaboration de stratégies marketing et solliciter des budgets promotionnels
- Collaborer à l'organisation d'événements promotionnels et y participer

Exigences et compétences reliées au poste

- Connaissance du fonctionnement de la SAQ et de son réseau
- Expérience avec « SAQ PromoPunch » et « SAQ-b2b »
- Maîtrise du français et de l'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral (niveau élevé)
- Fortes aptitudes rédactionnelles
- Connaissance des logiciels Word & Excel (niveau élevé), Photoshop (ou similaire), WordPress
- Disponible certains soirs de semaine et certains week-ends, lorsque requis, pour des événements/salons des vins
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide

Atouts

- Bonne connaissance du vin et des grandes régions viticoles
- Espagnol oral et écrit
- Diplôme spécialisé
- Diplôme universitaire

Poste de responsable du développement des affaires

Statut: Permanent / Temps plein

Début de l'emploi: Avril 2016

Principales responsabilités

- Analyser les besoins du marché et être à l'affût des tendances
- Développer et maintenir les relations auprès des producteurs pour assurer les différentes étapes menant à la mise en marché des produits de notre portfolio
- Solliciter de nouveaux fournisseurs et participer au développement du portfolio
- Préparer les offres et les reconductions des produits et les maintenir à jour
- Participer à des missions commerciales et à des salons
- Rencontrer les producteurs lors de leurs visites
- Collaborer à l'élaboration de stratégies marketing et solliciter des budgets promotionnels
- Agir en tant que spécialiste de produit auprès de l'équipe en place et des différentes relations d'affaires

Exigences et compétences reliées au poste

- Diplôme universitaire et/ou expérience pertinente de 2 années (minimum)
- Connaissance du vin et des grandes régions viticoles
- Maîtrise du français, de l'anglais et de l'espagnol écrit et oral
- Fortes aptitudes communicationnelles et pouvoir de persuasion
- Connaissance du fonctionnement de la SAQ et de son réseau
- Expérience avec « SAQ-b2b » et le catalogue web
- Disponible certains soirs de semaine et certains week-ends, lorsque requis, pour des rencontres avec des producteurs, des événements et des salons des vins
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide

Atouts

- Connaissance de l'italien
- Connaissances techniques sur le vin
- Voyages dans des régions viticoles

Poste de technicien comptable

Statut: Permanent / Temps plein

Début de l'emploi: Avril 2016

Nous recherchons présentement un commis comptable ayant un minimum de deux (2) années d'expérience et souhaitant travailler sur la Rive-Sud. Nous recherchons une personne polyvalente, professionnelle, qui peut s'adapter aux différentes exigences.

Responsabilités reliées à la comptabilité

- Produire et acheminer des factures
- Préparation des paiements et de la paye
- Assurer le suivi des comptes clients
- Saisie de toutes les factures et les reçus dans le logiciel de comptabilité et conciliation bancaire

- Générer divers rapports financiers hebdomadaires, mensuels et annuels (y compris les rapports gouvernementaux TPS / TVQ)
- Organisation et classement de documents comptables

Responsabilités spécifiques au secteur d'emploi

- Accepter et acheminer les bons de commande aux fournisseurs
- Assurer le suivi de la préparation des commandes
- Maintenir à jour le registre des bons de commandes et des reconductions
- Faire les propositions Promopunch
- Produire des rapports et des documents pour l'équipe des ventes
- Soutien administratif général au besoin
- Participer à des projets spéciaux, selon les besoins

Exigences et compétences reliées au poste

- DEC/Technique en comptabilité et/ou 2 années d'expérience pertinente
- Connaissance de divers logiciels comptables
- Expérience avec le cycle comptable complet et la paye
- Maîtrise de Word et Excel
- Maîtrise du français et de l'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide

Atouts

- Expérience avec « SAQ PromoPunch », « SAQ-b2b », la gestion du catalogue web et le suivi des commandes

Poste de représentant en vins & spiritueux

Statut: Permanent / Temps plein

Début de l'emploi: Avril 2016

Principales responsabilités

- Promouvoir nos produits auprès des employés de la SAQ et des sommeliers en restauration
- Initier les contacts, maintenir et développer les relations avec les conseillers en vin et les sommeliers
- Établir et gérer l'horaire des visites ainsi que des suivis téléphoniques
- Négocier des items des campagnes promotionnelles (PromoPunch) et faire les suivis
- Participer aux différentes activités de dégustation promotionnelle
- Produire et mettre à jour des rapports hebdomadaires selon les besoins du directeur des ventes
- Atteindre les objectifs fixés par l'entreprise

Exigences et compétences reliées au poste

- Expérience en représentation dans le réseau SAQ (obligatoire)
- Expérience et solide aptitude en ventes (obligatoire)
- Réseau de contacts dans le milieu de la restauration
- Bonne connaissance du vin et des grandes régions viticoles émergentes
- Passion pour les vins (particulièrement ceux du Nouveau Monde)

- Connaissance des logiciels Word et Excel
- Excellente capacité à travailler en équipe
- Disponible certains soirs de semaine et certains week-ends, lorsque requis, pour des événements/salons des vins
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide

Atouts

- Anglais (oral et écrit) ou autre langue (espagnol ou italien)
- Diplôme spécialisé (vente & marketing / sommellerie / etc.)

Diplôme universitaire