



**La division Vins Fins de Vins Philippe Dandurand recherche
un(e) Coordonnateur/trice au Développement des Ventes**

Qui sommes-nous?

Vins Philippe Dandurand est la première agence de vins en importation au Canada. Entreprise familiale et exclusivement dédiée au vin, elle est présente dans toutes les provinces canadiennes.

Au sein de cette organisation, la nouvelle Division Vins Fins est vouée à la promotion de vins haut de gamme, qui au Québec sont vendus en spécialités (SAQ) ou en importation privée.

Le/la coordonateur(trice) au Développement des Ventes rejoindra une équipe dynamique, en pleine croissance, composée de professionnels reconnus de l'industrie. Tous partagent la même passion pour le vin et une réelle expertise sur le segment haut de gamme.

Cette équipe entretient des relations étroites et authentiques avec les producteurs, avec lesquels elle partage les mêmes valeurs et la recherche constante d'excellence.

Description du poste

Rattaché à cette équipe et sous la responsabilité du Directeur National Vins Fins, le/la **coordonnateur (coordonnatrice) au Développement des Ventes** aura pour notamment pour mission de :

- Assurer un suivi complet des commandes passées par les clients de la division Vins Fins : Haute restauration, clientèle privée et corporative (prise de commande, suivi des livraisons, facturation)
- Développer et fidéliser cette clientèle à travers un service personnalisé et la proposition d'offres ciblées
- Participer activement à l'élaboration de l'offre de produits et à sa commercialisation via les différents véhicules promotionnels
- Gérer, suivre et développer le catalogue de produits de spécialités de la division Vins Fins auprès de la SAQ
- Assurer le traitement complet des appels d'offre de la SAQ
- Développer et mettre à jour les différents outils à disposition de l'équipe de vente
- Participer à la préparation et au suivi des événements de dégustation
- Assurer le suivi complet des inventaires en Importation Privée (IP) : commandes, réservations, réapprovisionnement auprès des fournisseurs

Formation et expérience:

- DEC en Administration/Marketing, équivalent ou supérieur
- Expérience d'au moins trois (3) ans réussie dans la vente ou l'administration des ventes
- Expérience dans l'industrie du vin au Québec est un atout

Compétences techniques:

- Bonne maîtrise de MS Office (Excel)
- Bonne maîtrise de l'Anglais, parlé et écrit
- La connaissance du vin est un atout, mais surtout intérêt pour le vin et habilité à apprendre rapidement

Habilités recherchées:

- Excellent sens du service à la clientèle : être capable de satisfaire des clients exigeants
- Dynamisme et proactivité : être capable d'élaborer des solutions concrètes de façon autonome pour devancer les demandes du client et aller au-delà de ses attentes
- Culture du résultat et fort intérêt pour faire croître les ventes
- Intérêt et habilité à faire croître un portfolio de produits haut de gamme • Entregent, goût pour le travail en équipe, excellentes relations de travail
- Capacité à travailler sous pression
- Excellente organisation: savoir gérer son temps et ses priorités, savoir planifier
- Faire preuve de créativité et d'innovation

Date de début: Dès que possible

Salaire et boni: Package compétitif, selon expérience

Si vous êtes intéressé(e) pour rejoindre notre équipe, veuillez nous adresser votre candidature par courriel à l'attention de Lyne Labadie: lbadie@pdandurand.com, en précisant en objet: «Candidature poste Coordonnateur au Développement des Ventes».