



**L'agence Univins et Spiritueux est à la recherche
d'un(e) Chef de marques (RG & AC)**

Poste régulier à temps plein

Sommaire du poste

Sous la responsabilité du Directeur principal, ventes et marketing (Québec), le titulaire du poste aura comme principales responsabilités : l'élaboration de plans marketing annuels, l'analyse des performances des produits et l'atteinte des objectifs de ventes, d'expéditions et de rentabilité pour les fournisseurs sous sa responsabilité. Entretenir des relations d'affaires harmonieuses avec nos différents partenaires en optimisant les ressources disponibles et ce, selon les tendances du marché.

Gestion de marques

- Élaboration de plans marketing annuels en étroite collaboration avec le directeur des ventes qui permettront de dépasser les objectifs annuels (respect des budgets promotionnels, plans de ventes et d'expéditions, etc.);
- Préparation de revues d'affaires semi-annuelles pour chacun des fournisseurs ainsi qu'une analyse mensuelle des performances de chacune des marques sous sa responsabilité;
- Identification des opportunités promotionnelles novatrices tant pour les ventes au détail que pour la restauration et ce, avec un retour sur investissement avantageux (inclus partenariats stratégiques, événements, etc.);
- Bâtir une stratégie de positionnement de prix selon les tendances de la catégorie tout en maximisant le potentiel de ventes;
- Gérer les soumissions de nouveaux produits aux appels d'offres réguliers de la SAQ;
- Maîtriser les politiques commerciales de la SAQ;

- Suivi et respect des budgets promotionnels et échéanciers;
- Assurer le suivi sur différents dossiers (changements de prix, de millésimes, d'habillage, etc.).

Gestion de fournisseurs

- Entretenir des relations d'affaires harmonieuses et axées sur le développement de marque pour les fournisseurs sous sa responsabilité, tout en maximisant la rentabilité pour ses fournisseurs;
- S'assurer de la compréhension, de l'adhésion et de l'exécution des plans d'affaires annuels par l'équipe des ventes;
- Suivre, analyser et mesurer les performances des produits de façon continue (révision mensuelle avec le directeur de ventes) et apporter les ajustements requis de manière à maximiser leur potentiel, retour sur investissements et l'atteinte des objectifs selon les tendances du marché;
- Développer des plans d'affaires annuels, en étroite collaboration avec l'équipe des ventes et ce, pour chacun des segments de commercialisation (restauration, SAQ, SAQ dépôt, agences et Duty Free);
- Responsable de l'atteinte des objectifs annuels de ventes et de rentabilité pour chacune des marques sous sa responsabilité;
- Gestion des stocks : Optimiser les niveaux des inventaires disponibles en assurant le suivi des commandes et des inventaires de son portefeuille auprès du service des achats de la SAQ.

Médias et communications

- En collaboration avec la coordonnatrice, planifier les actions de communications dans les médias sociaux;
- Analyser et développer des plans de communications externes en collaboration avec le directeur principal, nos agences de publicités et de placements médias, afin de promouvoir les ventes et l'identité de nos marques;
- Communiquer les tendances du marché et l'analyse de la concurrence mensuellement aux fournisseurs;
- Présenter les plans annuels à l'organisation lors de rencontres de ventes annuelles.

EXIGENCES REQUISES

Formation et expérience de travail

- Diplôme en marketing, communication ou équivalence;
- Scolarité minimum : universitaire;
- Essentielle : Un minimum de 5 années d'expérience dans un poste similaire dans une agence de vins et spiritueux au Québec (expérience dans la gestion de marques de spiritueux un atout);
- Essentielle : Connaissance du fonctionnement de la SAQ et de son réseau de succursales;
- Essentielle : Expérience avec SAQ-B2B et programme Promo Punch;
- Un atout : Expérience dans la planification et stratégie de développement d'images de marque.

Habilités requises

- Connaissance approfondie du logiciel EXCEL et des logiciels de Microsoft Office (Word, Outlook et PowerPoint);
- Très bonne maîtrise du français et de l'anglais parlé et écrit;
- Grande capacité à comprendre et analyser des résultats pour en faire la synthèse;
- Sens de l'organisation, de l'efficacité, de l'initiative et de la rigueur;
- Bon esprit d'équipe;
- Bonne capacité d'adaptation et de polyvalence.

SVP faire parvenir une lettre de présentation ainsi que votre curriculum vitae d'ici au vendredi à Josiane Leclerc, jleclerc@univins.ca.

Merci de votre attention.

Josiane Leclerc

Directrice des opérations, communications et RH Univins et Spiritueux