



## KIRKWOOD DIAMOND CANADA

WINE, BEER and SPIRITS

**Kirkwood Diamond Canada est à la recherche d'un(e) Directeur(trice) commercial(e)**

Kirkwood Diamond Canada («KDC») est une agence nationale de vente et de marketing représentant des producteurs et internationaux nationaux de vins de qualité supérieure, de spiritueux, de bières, de cidres et de produits prêts à boire.

### Résumé

Le (la) **directeur(trice) commercial(e)** est une position intégrale au sein de l'équipe de vente, qui soutient l'exécution des plans de marque pour nos fournisseurs de boissons alcoolisées étrangères et nationales tout en accomplissant des fonctions essentielles pour soutenir sa propre équipe de vente sur le marché. Cette personne est un interlocuteur clé entre l'équipe marketing du siège social, le vice-président des ventes, les fournisseurs pour KDC et les représentants des ventes. De sorte fortes compétences en communication et une bonne attitude en matière de service à la clientèle sont essentiels. Une personne ayant une approche collaborative, axée sur le travail en équipe et un esprit d'initiative sachant prendre la responsabilité d'identifier les problèmes, de proposer des solutions et de contribuer à la croissance des ventes réussira.

Ce poste est responsable de la collaboration aux objectifs régionaux de vente et de distribution, au marketing commercial, aux réunions de fournisseurs sur place, aux ressources humaines au sein de son équipe locale ainsi que de la collaboration et du travail avec la Société des alcools du Québec afin de maximiser les possibilités d'inscription et les résultats des ventes dans la province. Cela comprend une compréhension générale des aspects financiers et des détails, y compris les prix, les budgets, les pertes et les profits du marché, ainsi que les rapports, afin d'assurer une mesure et un soutien opportuns à son équipe, au vice-président des ventes et à l'équipe de marketing, et occasionnellement aux fournisseurs.

**Ce poste est responsable de ce qui suit:**

- Maximiser les ventes et le volume d'expédition et améliorer la position de la société pour la croissance future, par la direction et la motivation de l'équipe de vente.
- Réalisation des bénéfices, du volume des ventes et de la part de marché selon le plan d'entreprise.
- Aider à la planification et gérer la mise en œuvre des plans de merchandising et de promotion pour la région.
- Développer des relations à long terme avec le personnel de la Société des alcools du Québec et de ses succursales, ainsi que les principaux comptes de commerce.
- Améliorer les techniques de performance des ventes, ainsi que leur efficacité par la formation, la direction et la normalisation d'une méthodologie de vente.
- Recruter, former et développer la force de vente, au besoin.
- Recommander, planifier et gérer la participation aux divers salons dans la province.

**Tâches et responsabilités**

- Gestion directe et responsabilités hiérarchiques du personnel de vente au Québec.
- Diriger et motiver le personnel, par le biais de réunions, de travail sur le terrain, ainsi que de communications écrites pour se concentrer sur les priorités de l'entreprise.
- Établir des normes de rendement et des repères et mesurer le niveau d'efficacité des activités de vente sur le terrain.
- Élaborer et mettre en œuvre les outils disponibles pour la gestion du processus de rapports des ventes et ses exigences.
- Mesurer les performances du personnel de vente en établissant des objectifs et des normes pour les activités de merchandising, de distribution et de vente de licences.
- Embaucher, former et évaluer le rendement de l'équipe de vente du Québec, au besoin.
- La performance sera mesurée en atteignant des cibles d'inscription et de vente spécifiques qui seront établies par une négociation conjointe.
- Élaborer, administrer et surveiller les programmes d'incitation destinés au personnel de vente sur le terrain.

- Assister la direction du siège social dans la planification de tous les programmes de merchandising et de promotion. Préparer et présenter des présentations aux titulaires de licences de la chaîne, au besoin.
- Assister le gestionnaire national sur place avec la stratégie sur les lieux et sur les comptes en chaîne pour la province.
- Établir des objectifs et des outils et gérer le processus de mise en œuvre.
- Examiner les ventes et les parts de marché, plus les coûts par rapport aux objectifs.
- Analyser les opportunités commerciales et les problèmes sur le terrain et prendre des mesures correctives.
- Coordonner et concentrer l'attention des forces de vente sur les programmes de vente au détail et sur place et les programmes de merchandising. Résultats des repères par rapport aux objectifs.
- Préparer et soumettre à la direction un rapport de marché mensuel et résumer les résultats des programmes d'échantillonnage de détail.
- Examiner les ventes et les parts de marché, plus les coûts par rapport aux objectifs.
- Analyser les activités de vente, les conditions du marché et les prix concurrentiels. Fixer des priorités, prendre des décisions et formuler des programmes pour améliorer la position de l'entreprise.
- Participer et contribuer aux réunions du siège social concernant les questions générales ou stratégiques, les questions liées à la marque et l'acquisition/le développement d'une nouvelle entreprise.
- Planifier et coordonner les visites de fournisseurs et les études de marché, au besoin.
- Aider à élaborer des plans et des stratégies pour les nouveaux lancements de marques et de produits et exécuter et surveiller l'exécution.
- Planifier et participer aux réunions de la Société des alcools du Québec et des principaux comptes, au besoin.
- Gérer le processus de budgétisation et de dépenses sur le terrain.
- Aider le siège social à établir, à mettre en œuvre et à suivre les objectifs d'épuisement dans la province.
- Recommander la participation à des salons et à des événements spéciaux. Créer des objectifs pour la participation, organiser et gérer les spectacles et les événements et veiller à ce que nous respections le budget.

### **Qualifications et éducation**

- Le candidat idéal possédera un diplôme universitaire et au moins 5 ans d'expérience de travail en leadership de ventes.
- Les relations établies avec la Société des alcools du Québec et son personnel de vente au détail sont un atout.
- L'établissement établir des relations avec les comptes sur place et indépendants est souhaitable.
- Une expérience antérieure de travail direct avec les fournisseurs est un must.
- Doit pouvoir travailler de façon autonome.
- Doit démontrer sa capacité avérée d'embaucher et de former le personnel de vente.
- Une expérience antérieure dans l'industrie des boissons alcoolisées est préférable.

Veuillez envoyer votre candidature à [PKirkwood@kirkwooddiamond.com](mailto:PKirkwood@kirkwooddiamond.com) en spécifiant le poste **Directeur(trice) commercial(e)**. Vous pouvez soumettre votre CV en français ou en anglais.

Merci à tous les postulants, seulement les candidats retenus seront contactés