



## **Corby est à la recherche d'un(e) Directeur(trice) commercial(e) - Québec**

### **DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE**

Le portefeuille des marques propres de Corby comprend quelques-unes des marques les plus renommées au Canada, y compris le whisky Wisers, le rhum Lamb's et la vodka Polar Ice. Par son affiliation avec Pernod Ricard S.A., Corby représente également des marques phares internationales telles que la vodka ABSOLUT, les whiskys écossais Chivas Regal, Glenlivet et Ballantine's, le whisky irlandais Jameson, le gin Beefeater, le rhum Malibu, la liqueur Kahlúa, le champagne Mumm et les vins Jacob's Creek et Wyndham Estate. Un aperçu du portefeuille complet de Corby indique que plus de 5 000 000 de caisses sont vendues chaque année, ce qui fait de Corby un important importateur de vins avec environ 21% de parts du marché des ventes de spiritueux au Canada.

Pourquoi travailler chez Corby? Parce que c'est un lieu de travail formidable! Nous ne sommes pas les seuls à l'affirmer. En effet, Corby a figuré pendant 5 ans parmi les meilleurs lieux de travail nommés par *The Great Place to Work® Institute Canada*, palmarès établi d'après les résultats de sondages auprès d'employés et d'audits de l'excellence du milieu de travail et des pratiques de gestion des ressources humaines.

Relevant du chef du Service commercial, le **directeur commercial** assurera l'encadrement et le leadership auprès des directeurs de district afin d'atteindre l'ensemble des objectifs et des normes convenus par marque tant dans le secteur de la vente au détail que sur place (restaurants, bars, clubs et salles de réception). Nous recherchons actuellement un leader dynamique pour superviser les directeurs de district au Québec.

### **RESPONSABILITÉS CLÉS :**

- Transmettre les objectifs régionaux relatifs au volume et à la distribution des marques aux directeurs de district et fournir un encadrement et de la rétroaction en fonction du rendement.

- Communiquer les normes établies pour le rayonnage, la présentation et les points de vente par marque. Mesurer les progrès par rapport aux normes; fournir un encadrement et de la rétroaction selon le rendement et les motivateurs individuels.
- Effectuer trois visites porte-à-porte avec les directeurs de district chaque semaine et documenter les occasions et la rétroaction conformément au processus de Corby.
- Réaliser des réunions individuelles tous les mois avec tous les directeurs de district afin d'établir des objectifs de développement et de fournir aux directeurs une occasion de partager leurs commentaires.
- Contribuer à tous les salons professionnels et à tous les événements de distribution d'échantillons dans la région.
- Agir de façon coopérative et efficace au sein de l'équipe.
- Exécuter toutes les exigences administratives, au besoin.

### **COMPÉTENCES CLÉS :**

**Marques et produits du portefeuille:** Capacité à développer et à maintenir une connaissance approfondie des marques de Pernod Ricard et de leur positionnement au sein du contexte concurrentiel, et ce, afin de pouvoir coordonner le portefeuille et la stratégie du canal et offrir une solution appropriée aux intervenants (clients, consommateurs, leaders d'opinion, distributeurs internationaux, intervenants internes, etc.).

**Planification et stratégie commerciales:** Capacité à définir, à mettre en œuvre et à obtenir l'alignement d'un plan commercial, conformément à la stratégie de PR, qui tient compte d'une vision à court et à long terme et des caractéristiques de l'environnement local du marché.

**Dynamisme pour l'obtention de résultats en vente:** Capacité à évaluer, à recommander et à mettre en œuvre l'efficacité des activités commerciales (force de vente, promotion, placements) afin d'optimiser le rendement commercial et d'assurer l'excellence de l'exécution.

**Compétences en négociation:** Capacité à gérer les besoins et les demandes des clients grâce au cycle et aux techniques de négociation appropriés, afin de réaliser les objectifs de Pernod Ricard.

**Capacités à convaincre et à réseauter:** Capacité à établir et à développer des relations mutuellement avantageuses et de confiance avec les intervenants clés externes ou internes grâce à la collaboration, à l'intégrité, à l'entregent et à de solides techniques de présentation.

**Contrats, prix et termes commerciaux:** Capacité à évaluer, à concevoir, à gérer, à surveiller et à optimiser les contrats, la cohérence des prix et les termes commerciaux, afin de stimuler la rentabilité et la croissance soutenue des RP.

**Connaissance des consommateurs et des clients:** Capacité à comprendre et à exploiter la compréhension et les solides tendances du consommateur ou de l'acheteur permettant de mettre au point les interventions qui conviennent aux besoins des consommateurs (promotion, merchandising, animation, mise à l'essai, assortiment de produits, occasions de vente, activités au point de vente, etc.).

**Raisonnement analytique:** Capacité à tenir compte de toute l'information appropriée, à disséquer les faits et à établir les relations de cause à effet afin d'émettre de bonnes recommandations et de mettre au point des actions opérationnelles.

**Organisation et planification:** Capacité à établir des priorités et à gérer efficacement le temps et les ressources afin de suivre de près et d'optimiser l'activité dans un environnement changeant.

**Sens des affaires:** Capacité à intégrer les aspects relatifs au revenu et à la rentabilité dans le cadre de l'activité des ventes afin de générer le plus important RCI conformément aux lignes directrices du budget.

#### **FORMATION ET EXPÉRIENCE :**

- Diplôme universitaire
- Au moins 3 à 5 années d'expérience en vente, en supervision ou en tant que chef d'équipe dans un domaine connexe ou complémentaire

#### **COMPÉTENCES ET CARACTÉRISTIQUES CLÉS :**

- Compréhension démontrée du marché, connaissance des produits et des techniques de vente professionnelles
- Antécédents manifestes prouvant l'obtention continue de résultats
- Excellentes compétences de communication et interpersonnelles
- Grande capacité à gérer le temps et à établir des priorités
- Capacité à identifier les principaux motivateurs parmi les directeurs de district et à en tirer parti afin d'obtenir d'excellents résultats
- Antécédents manifestes prouvant l'obtention continue de résultats
- Motivé et autonome

- Grand sens de l'organisation, attention portée aux détails et grande rigueur
- À l'aise avec le travail en équipe
- Excellente connaissance de Microsoft Office
- Expérience antérieure avec CRM, de préférence Salesforce.com
- Déplacements exigés, certains séjours de nuit nécessaires
- Permis de conduire valide

*Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à Pernod Ricard et à ses filiales, Corby Spirit and Wine Limited et Hiram Walker & Sons Ltd.*

*Tous les curriculum vitae seront étudiés par notre équipe de recrutement spécialisée et conservés dans nos dossiers pendant six mois en considération de ce poste et pour des possibilités futures. Veuillez noter que nous ne communiquerons qu'avec les candidats sélectionnés pour une entrevue. Ne communiquez pas directement avec les bureaux provinciaux, car le recrutement est coordonné par le siège social à Toronto.*

Les candidats intéressés peuvent postuler en ligne au :

<https://pr.taleo.net/careersection/prext/jobdetail.ftl?job=SAL02749&lang=en>