



Corby est à la recherche d'un(e) Représentant(e) des Ventes - Licenciés

DESCRIPTION DU POSTE :

Sous la supervision du Superviseur des Ventes Restaurant/Bar, le Directeur de Territoire devra maintenir et gérer les relations déjà établies dans son territoire. Il devra de plus assurer la croissance de son territoire en développant de nouvelles opportunités. Il devra travailler en étroite collaboration avec le département Marketing en place afin d'assurer l'exécution des programmes.

RESPONSABILITÉS (comprennent mais ne sont pas limitées à) :

- Promouvoir et augmenter les ventes de son territoire à l'aide de programme régionaux et nationaux tout en s'assurant de travailler selon les standards, les budgets et les politiques en place de la compagnie.
- Augmenter la distribution de nos marques prioritaires chez nos clients licenciés.
- Être en mesure de gérer la lancée des nouveaux produits.
- Exécuter des programmes de promotion et de commercialisation selon les stratégies nationales et régionales.
- Être en mesure de tenir à jour ses comptes-rendus de visites de comptes.
- Atteindre les objectifs de ventes fixés par la compagnie.
- Être en mesure de gérer les budgets alloués.
- Faire preuve d'un esprit d'équipe afin d'atteindre les objectifs communs de l'entreprise.
- Remplir d'autres fonctions, si nécessaire.
- **Doit être flexible pour travailler le jeudi soir et au moins 2 autres soirées par semaine, y compris les samedis.**

COMPÉTENCES REQUISES :

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.

Établissement de relations et persuasion: 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.

Perception du consommateur: 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...).

Marché et environnement: Capacité à développer et à maintenir une connaissance approfondie de l'évolution du contexte et de l'environnement des affaires (secteur juridique, chaîne d'approvisionnement, outils, etc.) : intervenants clés (concurrents, autres sociétés de marques de consommateurs, clients clés, etc.), canaux de distribution – y compris leurs stratégies clé-en-main distinctes – et les tendances en matière de catégorie, afin de maximiser les occasions d'affaires.

Portefeuille, marques et produits: 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...).

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

Contrats, prix et conditions commerciales: Capacité d'évaluer, de concevoir, de gérer, de surveiller et d'optimiser les contrats, la cohérence des prix et les termes commerciaux afin de stimuler la rentabilité et la croissance soutenue de PR.

Stratégie commerciale et planification: 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.

Réflexion 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/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 aigu des finances concernant les ventes: 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.

ÉDUCATION ET EXPÉRIENCE DE TRAVAIL :

- Minimum de 2 à 5 ans d'expérience en vente
- Scolarité de niveau universitaire requis ou toute expérience pertinente

AUTRES DÉTAILS REQUIS :

- De fortes aptitudes à communiquer, à négocier et en relations interpersonnelles
- Capacité de bien organiser son temps et de faire attention aux détails avec précision
- Connaissances supérieures à la moyenne des programmes Excel, Word, Powerpoint et Outlook
- Capacité de se motiver et de se diriger soi-même
- Faire preuve d'un esprit d'équipe
- Être disponible à voyager et à travailler quelques soirées de semaine et quelques soirées de fin de semaine
- Doit avoir un permis de conduire valide
- **Bilinguisme:** excellente connaissance du français et de l'anglais parlé et écrit
- Expérience dans le domaine des vins et des spiritueux serait un atout

- Expérience dans le domaine de la restauration et des bars, surtout dans la gestion des comptes premiums, serait un atout

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=SAL02958&lang=en>