



**Breakthru Beverage Canada est à la recherche  
d'un(e) Responsable des marques Réserve**

Breakthru Beverage Group est un important distributeur/courtier nord-américain, œuvrant dans le monde des vins de luxe, des spiritueux et des bières.

Ayant une présence internationale, Breakthru Beverage Canada a débuté ses opérations en tant que courtier exclusif pour Diageo en juillet 2014. Diageo, est la plus grande société de boissons premium au monde avec un portefeuille enviable qui comprend Smirnoff®, Cîroc®, Ketel One®, Johnnie Walker®, Crown Royal®, Captain Morgan®, Tanqueray®, Guinness®.

Breakthru Beverage Canada est dirigé par une force de vente canadienne dédiée, talentueuse et dotée d'une grande connaissance des produits et de la vente de marque. Nous avons des bureaux régionaux à Vancouver, Edmonton, Montréal et Toronto. Si vous êtes passionné par l'industrie des spiritueux, du vin et de la bière; possédez une véritable passion pour la vente consultative; désirez gagner; aimez travailler dans un environnement qui bouge; aimez grandir et se développer; êtes responsable et aimez les défis; aimez avoir du plaisir et faire partie d'une équipe dynamique, nous aimerions vous rencontrer!

**Objectif :**

Le Responsable des marques Réserve s'occupe de l'exécution de la stratégie des marques réserves au niveau du territoire, ainsi qu'auprès des comptes/clients. Il est responsable de s'assurer une exécution sans faille afin, mettant en valeur les caractéristiques et avantages

des marques afin d'accroître le chiffre d'affaires et la visibilité des produits chez les clients. Ce poste exige une véritable passion pour la vente consultative et une solide connaissance des marques Réserve.

**Service** : Ventes

**Supérieur hiérarchique** : Directeur régional

**Tâches à exécuter** :

- Élaborer des plans commerciaux pour les comptes/clients afin d'accroître le chiffre d'affaires et la visibilité des produits Réserve.
- Atteindre/surpasser les objectifs établis sur la fiche d'évaluation des marques Réserve sur une base quotidienne, hebdomadaire et/ou mensuelle/trimestrielle.
- Élaborer et respecter les objectifs prédéterminés sur une base quotidienne, hebdomadaire et/ou mensuelle/trimestrielle.
- Développer des plans clients de qualité et adaptés pour une clientèle exigeante, avec flair et affinité dans des espaces luxueux.
- Établir des partenariats exceptionnels avec les clients afin de promouvoir la distribution et la visibilité du portefeuille des marques Réserve.
- Se prononcer sur des questions liées au marché concurrentiel et proposer des suggestions constructives.
- Recherche, quantifier et qualifier les possibilités d'affaires afin de promouvoir le portfolio des marques Réserve avec des nouveaux clients.
- Travailler avec des représentants de fournisseurs, des membres de direction et des ambassadeurs de marque sur le terrain pour promouvoir les ventes.
- Accomplir les autres tâches attribuées.

**Doit être capable de** :

- Incarner les valeurs de l'entreprise.
- Faire preuve d'un niveau élevé de professionnalisme auprès des clients internes et externes.

**Compétences requises** :

- Baccalauréat exigé.

- 2 à 3 ans d'expérience dans un rôle similaire.
- Bonne connaissance de MS Office.
- Connaître les règlements de la régie des alcools, les tendances du marché et la concurrence.
- Expérience en ventes commercial et promotionnel.
- Avoir un bon jugement et savoir régler des problèmes.
- Excellentes aptitudes à la communication : verbale, écoutée et écrite.
- Rechercher de nouvelles idées, faire preuve d'initiative et être proactif.
- Excellentes capacités de négociation et d'influence.
- Fortes aptitudes interpersonnelles et analytiques.
- Bon jugement et aptitude à résoudre des problèmes.
- Expérience antérieure avec les marques de luxe serait un atout.
- Bilinguisme obligatoire (anglais et français).
- Doit posséder un permis de conduire valide, avoir un moyen de transport fiable et une preuve d'un contrat valide d'assurance auto.
- Doit avoir au moins 19 ans (ou 18 ans en Alberta, au Québec et au Manitoba).

**Exigences physiques :**

- Soulever et transporter des objets pesant entre 20 et 29 kg (45 et 65 lb).
- Pouvoir atteindre des objets à portée de main pour exécuter diverses tâches.
- Pouvoir atteindre des objets situés au-dessus de sa tête pour exécuter diverses tâches.
- Rester debout et marcher pendant de longues périodes pour exécuter diverses tâches.
- S'accroupir et se pencher pour exécuter diverses tâches qui lui sont confiées.

**Pour postuler SVP cliquer sur le lien ci-dessous :**

<https://careers-breakthrubev.icims.com/jobs/5934/reserve-sales-manager---contract/job>