

*The Ambassador of Premium Brands*



*L'ambassadeur des grandes marques*

**Charton Hobbs Inc. recherche un(e)  
Représentant(e) – Montréal Restaurants & Restos-bars**

Charton Hobbs Inc. est une entreprise nationale réputée et bien établie dans l'industrie des vins et spiritueux. Nous représentons des marques de luxe, notamment les produits de Moët Hennessy, Sazerac, ainsi que plusieurs grandes maisons de vins à travers le monde.

Nous recherchons un candidat qualifié pour couvrir un territoire principalement constitué de restaurants de fine cuisine, restaurants nappes blanches, bistros et restos-bars de la grande région de Montréal. Le représentant aura la responsabilité de faire de la prospection ainsi que de visiter régulièrement ses comptes licenciés pour faire la promotion et la vente de l'ensemble du portefeuille des marques Charton-Hobbs, tant du répertoire régulier de la SAQ que l'importation privée.

La connaissance des vins et des spiritueux, de même que l'enthousiasme à l'égard de ces derniers, sont essentiels. La connaissance du secteur de la restauration, un réseau de contacts déjà établi, une expérience dans la gestion de comptes clés et dans la planification d'événements spéciaux constituent des atouts pour ce poste. Le représentant doit aussi être au fait des occasions d'acquisition de nouveaux comptes dans un marché en constante évolution.

Parmi les autres responsabilités figurent l'organisation d'événements auprès de différents comptes clients et la participation aux événements commerciaux liés à son territoire. Le poste exige parfois de travailler en soirée et la fin de semaine à l'occasion. Ce poste offre

l'occasion de gérer un impressionnant portefeuille de marques et d'en faire la promotion auprès des meilleurs comptes du grand Montréal.

Les candidats potentiels doivent avoir une passion pour l'industrie des vins et spiritueux en plus de faire preuve d'un esprit compétitif désirant apprendre et se réaliser. Les candidats doivent avoir un passeport et un permis de conduire valides. Une préférence sera accordée aux candidats qui possèdent une expérience dans l'industrie et à ceux qui ont les aptitudes suivantes :

- Forte aptitude pour conclure des ventes.
- Communication orale et écrite efficace.
- Bilinguisme (français et anglais).
- Présentation professionnelle et compétences reconnues dans la vente persuasive.
- Leadership et capacité d'influencer des comptes licenciés.
- Capacité d'analyser les statistiques pour cibler les opportunités de ventes.
- Capacité d'établir et d'exécuter des normes élevées de performance.
- Grand sens de l'organisation et de la planification, et capacité à respecter des délais serrés.
- Forte collaboration en travail d'équipe.
- Connaissances théoriques et pratiques sur les vins et spiritueux.
- Baccalauréat ou autre expérience pertinente dans l'industrie.

Salaire de base compétitif avec possibilité de bonus, allocation pour voiture ainsi qu'avantages sociaux. Les frais liés au travail sont également couverts.

Veillez faire parvenir une lettre de présentation et votre curriculum vitae montrant votre passion pour l'industrie des vins et spiritueux à : [job106@chartonhobbs.com](mailto:job106@chartonhobbs.com)

***L'information ci-dessus est représentative du travail effectué dans ce poste, mais elle n'est pas exhaustive. L'omission d'un devoir ou d'une responsabilité spécifique ne l'exclut pas du poste si le travail est semblable ou lié aux fonctions et responsabilités essentielles.***