



Vintrinsec est une agence promotionnelle dont la versatilité du portfolio s'exprime par une gamme de plus de 200 vins de qualité supérieure. Fondé il y a 15 ans à Montréal, Vintrinsec joue un rôle de premier plan dans le marché québécois, représentant des marques prestigieuses et solidement établies telles que d'Arenberg, Buil & Giné, Eola Hills, Caruso & Minini, Mas Igneus, Raul Pérez et bien d'autres. Réputée pour son professionnalisme, chaque membre de notre équipe possède une connaissance accrue des régions vitivinicoles; ce qui nous permet d'avoir un portfolio qui se distingue par son originalité et ses excellents rapports qualité-prix.

Afin de soutenir la forte croissance de notre entreprise, nous devons ajouter à l'équipe déjà en place les postes suivants :

Nous recherchons activement un/une :

- **Directeur des ventes et marketing**
- **Représentant en vins & spiritueux pour la très grande région de Montréal (et ses environs)**
- **Technicien comptable**

Les postes sont à temps plein et sont à combler à partir du mois d'**avril 2017**.

Nos bureaux sont situés sur la Rive-Sud de Montréal. **Nous offrons une rémunération très**

concurrentielle selon l'expérience ainsi qu'un excellent environnement de travail. Nous recherchons des candidats qui désirent réellement faire carrière dans notre industrie.

Mise en candidature

Si vous souhaitez poser votre candidature pour un de ces postes ou en obtenir la description plus détaillée, veuillez communiquer avec nous à l'adresse emploi@vintrinsec.com. **Nous assurons la confidentialité des candidatures.** Nous ne considérerons que les candidatures dûment présentées par l'envoi d'une lettre de présentation et d'un curriculum vitae. Nous ne contacterons que les personnes dont nous avons retenu la candidature.

DIRECTEUR DES VENTES ET MARKETING

Durée de l'emploi: Permanent : 40 heures/sem.

Début de l'emploi: avril/mai 2017

Résumé du poste

Grâce à son expérience en ventes et marketing et en gestion de personnel, le titulaire de poste gère l'ensemble des opérations et des activités commerciales de l'entreprise pour le Québec. Ayant pour responsabilité l'atteinte des objectifs de ventes et marketing, il fait preuve de leadership pour orienter et motiver son équipe. Ses connaissances du domaine des vins et des spiritueux, du fonctionnement de la SAQ et de la restauration, ainsi que ses affinités en relations publiques lui permettent d'agir en tant que personne "clé" et stratège pour les différents besoins en vente et marketing de l'entreprise. Il relève de la direction générale.

Principales responsabilités reliées au poste

- Diriger l'équipe des ventes. Établir et effectuer le suivi des objectifs individuels des représentants et s'assurer qu'ils effectuent les visites de clients qui leurs sont assignées. Préparer et mener les réunions régulières de l'équipe des ventes. Collaborer avec eux, les encadrer et les évaluer pour s'assurer du déploiement

adéquat des plans promotionnels permettant l'atteinte de leurs objectifs; prendre des mesures correctives nécessaires si les buts ne sont pas atteints;

- Établir et entretenir des rapports soutenus avec les responsables de la SAQ, les magasins de la SAQ, les chaînes de restauration et les restaurateurs. Visiter les comptes fournisseurs clés;
- Élaborer les plans d'affaires annuels pour les marques principales, solliciter des budgets promotionnels auprès des fournisseurs. Assurer la gestion des sommes allouées selon le budget;
- Formuler des recommandations à l'égard des prix de détail, des budgets promotionnels, des cibles de ventes et de la mise en œuvre de stratégies pour l'équipe des ventes;
- S'assurer que les rapports et les ressources nécessaires à la mise en place des stratégies ventes et marketing sont disponibles pour les membres de l'équipe et que ceux-ci comprennent leurs priorités et leurs responsabilités. Produire des rapports périodiques et des mises à jour de l'état du marché;
- Élaborer et coordonner la campagne de développement de la notoriété de l'entreprise et de ses marques principales dans médias sociaux et auprès des journalistes. Planifier le marketing événementiel de l'entreprise et collaborer à son organisation;
- Assumer d'autres fonctions au besoin.

Principaux objectifs reliés au poste

- Promouvoir et augmenter les ventes en mettant en œuvre des stratégies promotionnelles, en s'appuyant sur les politiques, les ressources et les budgets de l'entreprise;
- Accroître la distribution globale des marques du portfolio dans le réseau SAQ;
- Développer la notoriété de l'entreprise et des marques de son portfolio.

Exigences et compétences reliées au poste

- Diplôme universitaire et/ou au moins cinq ans d'expérience dans le domaine des ventes et du marketing;
- Minimum de deux années d'expérience dans l'exercice de fonctions similaires (superviseur ou directeur des ventes dans le domaine des vins et des spiritueux);
- Habiletés en gestion de personnel, leadership et capacité marquée de développer la motivation de son équipe;

- Capacité à collaborer de façon efficace en équipe;
- Solide réseau de contacts avec les employés de la SAQ et le réseau HORECA;
- Fortes aptitudes rédactionnelles et communicationnelles;
- Sens aigu de l'organisation;
- Maîtrise du français et de l'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral (niveau élevé);
- Connaissance des logiciels Word & Excel (niveau élevé), expérience avec « SAQ PromoPunch » et « SAQ-b2b »;
- Posséder une voiture, un permis de conduire et un passeport valides;
- Avoir la capacité de voyager et être disponibilité certains soirs de semaine et certains week-ends, lorsque requis, pour des événements/salons des vins.

Atouts

- Diplôme spécialisé relié au domaine du vin et des spiritueux
- Voyages dans des régions viticoles

REPRÉSENTANT EN VINS & SPIRITUEUX POUR LA TRÈS GRANDE RÉGION DE MONTRÉAL

Durée de l'emploi: Permanent : 40 heures/sem.

Début de l'emploi: avril/mai 2017

Principales responsabilités

- Promouvoir nos produits auprès des employés de la SAQ et des sommeliers en restauration;
- Initier les contacts, maintenir et développer les relations avec les conseillers en vin et les sommeliers;
- Établir et gérer l'horaire des visites ainsi que des suivis téléphoniques;
- Négocier des items des campagnes promotionnelles (PromoPunch) et faire les suivis;
- Participer aux différentes activités de dégustation promotionnelle;

- Produire et mettre à jour des rapports hebdomadaires selon les besoins du directeur des ventes;
- Atteindre les objectifs fixés par l'entreprise.

Exigences et compétences reliées au poste

- **Expérience en représentation dans le réseau SAQ (obligatoire);**
- **Expérience et solide aptitude en ventes (obligatoire);**
- Réseau de contacts dans le milieu de la restauration;
- Bonne connaissance du vin et des grandes régions viticoles émergentes;
- Passion pour les vins (particulièrement ceux du Nouveau Monde);
- Connaissance des logiciels Word et Excel;
- Excellente capacité à travailler en équipe;
- Disponible certains soirs de semaine et certains week-ends, lorsque requis, pour des événements/salons des vins;
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide.

Atouts

- Anglais (oral et écrit) ou autre langue (espagnol ou italien)
- Diplôme spécialisé (vente & marketing / sommellerie / etc.)
- Diplôme universitaire

TECHNICIEN COMPTABLE

Durée de l'emploi: Permanent : 35 heures/sem.

Début de l'emploi: avril/mai 2017

Résumé du poste

Nous recherchons présentement un commis comptable ayant un minimum de deux (2) années d'expérience et souhaitant travailler sur la Rive-Sud. Nous recherchons une

personne polyvalente, professionnelle, qui peut s'adapter aux différentes exigences.

Responsabilités reliées à la comptabilité

- Produire et acheminer des factures;
- Préparation des paiements et de la paye;
- Assurer le suivi des comptes recevables;
- Saisie de toutes les factures et les reçus dans le logiciel de comptabilité et conciliation bancaire;
- Générer divers rapports financiers hebdomadaires, mensuels et annuels (y compris les rapports gouvernementaux TPS / TVQ);
- Organisation et classement de documents comptables.

Responsabilités spécifiques au secteur d'emploi

- Accepter et acheminer les bons de commandes aux fournisseurs;
- Assurer le suivi de la préparation des commandes;
- Maintenir à jour le registre des bons de commandes et des reconductions;
- Entrer les propositions Promopunch;
- Soutien administratif général au besoin;
- Participer à des projets spéciaux, selon les besoins.

Exigences et compétences reliées au poste

- DEC en comptabilité et/ou 2 années d'expérience pertinente;
- Aptitudes pour divers logiciels comptables;
- Expérience avec le cycle comptable complet et la paye;
- Maîtrise de Word ou Excel;
- Maîtrise du français et de l'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral.

Atouts

- Expérience avec « SAQ PromoPunch », « SAQ-b2b », la gestion du catalogue web et le suivi des commandes

Espagnol oral et écrit