



## **Vins Philippe Dandurand Ltée est à la recherche d'un Chef de marques**

Vins Philippe Dandurand (VPD) est une entreprise canadienne spécialisée dans l'importation et la commercialisation de vins. Les produits importés proviennent de différents pays réputés pour leurs vins de qualité et sont représentés par l'équipe de VPD à travers tout le Canada.

VPD a pour objectif de bâtir et d'exécuter les plans d'affaires de ses partenaires dans le but de les propulser comme chefs de file de leur catégorie respective. Avec plus de 100 employés, elle est la plus importante entreprise familiale dans le domaine de l'importation de vins au Canada.

### **DESCRIPTION DE TÂCHES – CHEF DE MARQUES**

#### **Responsabilités**

- Gérer un portefeuille de marques partenaires. Être le point de contact principal au Canada et établir des relations d'affaires harmonieuses et à valeur ajoutée.
- Élaborer les stratégies de développement long terme de son portefeuille.
- Développer et mettre en place des plans d'affaires annuels qui permettront d'atteindre les résultats attendus. Suivre et analyser les résultats et apporter les correctifs nécessaires le cas échéant.
- Analyser les données sur le segment/la catégorie de produits et identifier les tendances clefs pour bâtir des recommandations qui serviront la croissance de nos partenaires.
- Planifier et mettre en œuvre les lancements de nouveaux produits (4P).
- Élaborer et réaliser les initiatives marketing consommateur d'envergure nationale.
- Gérer le budget pour le groupe de partenaires sous sa responsabilité.

- Collaborer efficacement avec les autres services (ventes, finance, etc.) pour contribuer à l'atteinte des objectifs d'affaires.

### **Formation et expérience**

- Diplôme de 1er cycle en administration des affaires, spécialisation marketing ou tout autre diplôme équivalent.
- Sept (7) années d'expérience en marketing ou marketing-client, dans le commerce de détail dont au moins cinq (5) années d'expérience concrète où les principes et concepts de la gestion par catégorie et des « 4P » (produit, prix, promotion, positionnement) ont été utilisés.
- Expérience de gestion de plusieurs provinces canadiennes.
- Expérience en négociation.

### **Habilités recherchées**

- Bâtir des relations sur la valeur.
- Savoir planifier.
- Avoir une pensée stratégique et un esprit de synthèse.
- Agir avec intégrité.
- Être un communicateur hors pairs.
- Habiletés pour bâtir des présentations.
- Être un leader mobilisateur, capable d'influencer ses pairs • Être orienté client et résultats.
- Faire preuve d'un degré élevé d'aptitudes relationnelles.
- Habiletés financières.
- Savoir gérer son temps et ses priorités • Capacité à travailler sous pression.
- Faire preuve de créativité et d'innovation.
- Solides compétences analytiques.

### **Compétences techniques**

- Bilinguisme (oral et écrit)
- Excellente maîtrise de la Suite Office, particulièrement Excel et PowerPoint
- Bonne connaissance et passion pour les vins

Ce poste peut être basé à **Montréal ou Toronto**. Des déplacements peuvent être requis.

Les personnes intéressées à poser leur candidature devront soumettre une lettre de présentation ainsi que leur curriculum vitae à [info@pdandurand.com](mailto:info@pdandurand.com)

Seules les personnes convoquées en entrevue recevront une réponse suite au dépôt de leur candidature.