



**Importations BMT recherche deux Représentants
des Ventes SAQ + Importations Privées**

Lieu de Travail :

- 1er poste : Montréal et sa grande région
- 2e poste : Laurentides, Lanaudière, Outaouais, West-Island

Statut : Permanent

Expérience requise : Oui

Véhicule requis : À discuter

À ce poste, vous évoluerez sous la supervision directe de la Direction.

L'emploi du masculin dans la description sert à alléger le texte; l'offre est ouverte à tous les genres.

Importations BMT Inc. est une jeune et dynamique agence de représentation en vins et spiritueux créée en 2013 et qui compte déjà plus d'une centaine de produits sur les tablettes de la SAQ, comprenant une large gamme de vins dont certains leaders de catégorie et une gamme de spiritueux très diversifiée. Afin d'accompagner cette expansion, nous sommes à la recherche de deux représentants des ventes passionnés et ambitieux !

Les principales missions :

- Gérer un territoire de succursales SAQ
- Négocier des ententes promotionnelles sur ce territoire
- Faire découvrir les nouveaux produits sur ce territoire
- Effectuer un suivi rigoureux des visites en succursales SAQ
- Se créer un réseau-clients de restaurateurs, barmen, sommeliers, mais également de clients particuliers, clients corporatifs et toute organisation disposant d'un permis de vente ou de distribution de boissons alcoolisées
- Développer les ventes de nos produits d'Importations Privées dans ce réseau-clients
- Développer les ventes de nos produits SAQ dans ce réseau-clients
- Organiser des ententes, évènements, promotions dans ce réseau-clients
- Effectuer un suivi rigoureux des visites dans ce réseau-clients
- Gérer le suivi des commandes et des bons de commandes
- Gérer le suivi de la facturation des ventes en Importations Privées
- Participer aux Salons professionnels
- Participer à la réflexion sur l'élargissement du portfolio en Importations Privées

Le représentant des ventes est à l'affût des tendances du marché et de l'activité concurrentielle. Il doit être à l'écoute des besoins de ses clients et être force de propositions pour transformer chaque prospect en client. Il est soucieux d'offrir un service flexible et créatif à la clientèle professionnelle. Enfin, il participe activement à la visibilité et à la réputation de l'entreprise et des produits qu'elle représente, favorisant ainsi le développement de celle-ci.

Compétences requises :

- Expérience significative dans le secteur de la vente de vins et spiritueux indispensable
- Aptitudes en ventes et en négociation
- Connaissances des vins et spiritueux, des accords, de l'art de la dégustation...
- Connaissances du milieu de l'hôtellerie/restauration
- Excellent sens du relationnel
- Orienté vers les résultats
- Capacité à gérer les priorités, être organisé et réactif dans un environnement exigeant et très concurrentiel où le rythme est rapide

- Excellente organisation et facilité à gérer des situations de dernière minute
- Autonomie et prise d'initiatives

Avantages et conditions de travail compétitifs!

Vous souhaitez postuler ou obtenir d'avantages d'informations sur les postes à pourvoir?

Envoyez-nous vos questions et vos candidatures à **Laura Duclos**:

laura@importationsbmt.com