



**La Céleste Levure est à la recherche d'un(e)
Directeur/Directrice des ventes, Québec**

Titre du superviseur: Chef de la direction, Québec

Subalternes: Équipe des ventes, Québec

Service: Ventes

Nombre d'employés: 6

Lieu de travail: Montréal

Expérience requise: Oui

Véhicule requis: Oui

La Céleste Levure n'est pas qu'une entreprise. C'est une famille rassemblant des gens de cœur qui mettent leurs talents variés au profit d'une aventure collective grandissante qui se vit dans le plaisir. C'est pourquoi les membres de la Céleste qui partagent nos valeurs fondamentales restent longtemps chez nous!

La Céleste Levure est une agence québécoise de représentation qui se consacre aux vins. Depuis 1993, nous maintenons le cap sur notre mission première qui consiste à représenter les vins que nos producteurs nous confient avec respect, efficacité et savoir-faire, et à s'assurer que le nom Céleste Levure sur la bouteille demeure un gage d'authenticité, de qualité et surtout, de plaisir sans compromis pour son contenu.

PRINCIPAL OBJECTIF DU POSTE

La/le titulaire de ce poste a la responsabilité d'atteindre les budgets annuels de ventes et d'expéditions, ainsi que les objectifs de pertes et profits (P & L) pour le Québec.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS/OBLIGATIONS

- Élaborer le plan annuel de commercialisation déterminant les objectifs annuels de ventes et de distribution pour l'ensemble du portefeuille.
- Communiquer clairement les priorités clés pour le marché et pour chacun des différents réseaux et clients. S'assurer que les actions de l'équipe des ventes du Québec démontrent une compréhension claire des priorités.
- Assurer le mentorat et l'encadrement de l'équipe des ventes pour qu'elle devienne la meilleure équipe dans l'industrie pour l'exécution au détail.
- Développer des processus de gestion solides pour faciliter le suivi et le contrôle du volume, des revenus et de la rentabilité pour le marché.
- S'assurer que tous les programmes commerciaux sont parfaitement exécutés.
- Travailler en étroite collaboration avec la directrice du marketing et les gestionnaires de portefeuilles pour concevoir des programmes de commercialisation appropriés.
- Investir les budgets régionaux de manière efficace pour obtenir le meilleur rendement sur les investissements.
- Maintenir une connaissance approfondie et rigoureuse des conditions du marché.
- Orienter les activités de prévision des ventes et les objectifs de performance en conséquence.
- Utiliser les faits pour déterminer les occasions d'affaires du marché pour ensuite allouer les ressources afin de tirer profit de ces possibilités.
- Travailler avec l'équipe des ventes et le chef de la direction pour diagnostiquer rapidement les problèmes commerciaux et prendre des mesures correctives afin d'en minimiser l'impact.
- Jouer un rôle actif dans l'amélioration des prévisions de ventes du marché.
- Travailler en étroite collaboration avec les membres de l'équipe de gestion; contribuer à un environnement de travail coopératif et collaboratif.
- Exécuter les plans de marketing par réseau et compte. Allouer des ressources aux détaillants clés du marché.

- Travailler en étroite collaboration avec les représentants sur le terrain pour exécuter les programmes de manière efficace et efficiente.
- Éduquer le personnel des ventes sur l'ensemble du portefeuille de nos maisons et sur les normes mises en place par chacune d'entre elles.
- Tenir des revues d'affaires mensuelles avec l'équipe des ventes.
- Développer des solutions gagnant-gagnant qui aboutiront à la création de valeur pour la SAQ, les clients restauration et les comptes clés.
- Faire preuve de responsabilité financière en tout temps. Rester dans les limites budgétaires attribuées.
- Mettre en place des contrôles pour gérer les activités locales; être totalement transparent avec les dépenses budgétisées.
- Surveiller les activités des concurrents sur le marché. Transmettre au chef de la direction toute information sur les stratégies et tactiques concurrentielles.
- Démontrer une compréhension quant à la manière de planifier, exécuter, évaluer et rectifier, s'il y'a lieu.
- Travailler étroitement avec les gestionnaires de portefeuilles pour la planification des visites de fournisseurs incluant les événements, dégustations, souper vigneron.
- Participer activement aux réunions mensuelles de la direction.
- S'assurer que le matériel promotionnel est utilisé efficacement sur le marché.

COMPÉTENCES & EXPÉRIENCE

Compétences

- Baccalauréat en administration ou dans un domaine connexe OU années d'expérience équivalentes dans un domaine connexe tenant lieu de diplôme requis.
- Compétences avérées en communications verbale et écrite, tant en français qu'en anglais.
- Solides compétences en présentation persuasive, y compris la capacité de parler devant un large public, tant à l'interne qu'à l'externe.
- Solides compétences en négociation et en médiation avec la capacité d'influencer et de motiver les autres à atteindre les objectifs dans des délais parfois restreints.
- Bonnes compétences analytiques requises. Capacité de développer des stratégies, des programmes et des promotions client / détaillant basés sur des données concurrentielles pour répondre aux objectifs globaux de l'entreprise tout en répondant aux besoins des clients.

- Excellentes habiletés organisationnelles et compétences en gestion de projet et multitâches, y compris la capacité essentielle de gérer plusieurs priorités concurrentes.
- Connaissance du vin, des termes du vin et des techniques de culture non requises, mais un atout. Passion pour le vin et capacité d'apprendre continuellement sur de nouveaux vins et marques, ainsi que de les faire valoir efficacement auprès des clients.
- Maîtrise de la suite Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint) et de programmes de publication assistée par ordinateur.
- Maîtrise d'EZ-Focus ou de logiciels similaires.
- Doit pouvoir effectuer de fréquents déplacements dans le territoire assigné.
- Permis de conduire valide.
- Capacité de soulever une caisse de vin de 20 kg (45 livres) jusqu'à 10 fois par jour.

Traits de caractère

- A un solide code d'éthique, un haut niveau d'intégrité et de fidélité.
- Ténacité et résilience (pour que ne soit pas juste masculin).
- Gestionnaire énergique et autonome qui a démontré une capacité à communiquer, à travailler avec les autres dans un environnement structuré.
- Travaille en coopération en tant que membre d'une équipe (fonctionnelle, interfonctionnelle, à travers la compagnie, etc.) et a à cœur l'objectif de l'équipe plutôt que ses propres intérêts.
- Apprend rapidement de ses propres échecs et succès et de ceux des autres.
- Est honnête dans ses opinions et assume la responsabilité de ses actions.
- Agit selon les valeurs de la compagnie.

Expérience

- Minimum requis de cinq ans d'expérience en vente.
- Expérience dans l'industrie des boissons alcoolisées et du vin hautement souhaitable, mais non obligatoire.

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Livraison occasionnelle d'échantillons pouvant peser jusqu'à 20 kg (45 lbs).
- 60% du temps en déplacement sur le terrain avec l'équipe de vente

- 40 % du temps réparti entre les réunions, les présentations et le travail de bureau

PROCESSUS DE CANDIDATURE

Tout employé de la compagnie qui satisfait aux critères ci-dessus et qui souhaiterait postuler pour ce poste devra :

1. En informer le Chef de la direction
2. Faire parvenir un CV au chef de la direction

Pour les candidats externes: Faire parvenir votre CV à **Daniel Lavergne** à l'adresse dlavergne@lacelestelevure.ca