



**ISV-Importations Syl-Vins est à la recherche  
de Représentants des ventes/Sommeliers  
pour les régions de Montréal et Québec**

ISV-Importations Syl-Vins est une agence promotionnelle en vins et spiritueux fondée en 2005. Nous nous spécialisons dans l'importation de vins de grande qualité qui font l'objet d'une sélection extrêmement rigoureuse. Nos vins sont destinés principalement aux restaurateurs et aux consommateurs qui recherchent avant tout des vins où l'argent a été investi dans la vigne et la fabrication du vin plutôt que dans le marketing.

Signe du dynamisme de son équipe et de l'intérêt croissant des consommateurs québécois pour des vins de qualité, ISV-Importations Syl-Vins connaît une croissance inespérée : après plus de 10 années d'existence, notre agence représente déjà plus de 65 vignobles et propose plus de 350 vins à sa clientèle. Notre entreprise se distingue également par l'importance et la qualité de son portefeuille en France.

Afin de poursuivre cette belle croissance et agrandir notre équipe voici les postes offerts :

**Représentants des ventes/Sommeliers**

**Lieux de travail**

2 postes : Montréal et la région

2 postes : Québec et l'est de la province

Statut : Permanent

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

**Responsabilités**

- Gérer un territoire
- Faire découvrir les nouveaux produits sur ce territoire
- Effectuer un suivi rigoureux des visites en restaurations
- Suggérer aux restaurateurs nos produits pour l'élaboration de leurs cartes des vins
- Se créer un réseau-clients de restaurateurs, 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
- Organiser des ententes, évènements, promotions, salons professionnels
- Gérer le suivi de la facturation et des commandes des ventes en Importations Privées
- 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 en mesure de 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**

- Expérience significative dans le secteur de la vente de vins et spiritueux
- Aptitudes en ventes et en négociation
- Connaissances des vins et spiritueux, des accords, de l'art de la dégustation...
- Connaissances du milieu de HRI et BTB, BTC
- 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

### **Exigences**

- Diplôme en Sommellerie
- Excellente connaissance des vins

- Minimum de 2 ans d'expérience en lien avec les tâches détaillées de l'emploi
- Esprit d'équipe
- Soucis du détail et service personnalisé
- Rigueur et constance
- Vision à long terme
- Dynamisme et esprit innovateur
- Être bilingue un atout (anglais/français)
- Bonne connaissance de la région et des activités offertes

Vous désirez faire partie de notre équipe et ainsi contribuer à l'expansion de notre entreprise ?

**Transmettez votre CV à [administration@lesisv.com](mailto:administration@lesisv.com)**