



**Les Sélections Fréchette est à la recherche d'un(e)
Représentant(e) des ventes dans la Grande Région de Montréal**

Poste régulier à temps plein

Dans le but de soutenir son développement, l'agence « **Les Sélections Fréchette** » est à la recherche d'un(e) candidat(e) pour combler un poste de représentant(e) des ventes dans la grande région de Montréal.

Les Sélections Fréchette détient un portefeuille de grandes marques, incluant des vins en provenance d'un grand nombre de pays.

Sous la supervision du directeur des ventes, le (la) représentant(e) des ventes devra assurer le développement des ventes sur son territoire, tant au niveau des succursales de la SAQ que de la restauration et la bonne exécution des programmes promotionnels mis en place. Il (elle) devra maintenir et développer des relations d'affaires avec les divers partenaires de son territoire.

Principales responsabilités

- Développer la distribution des vins dans les succursales de la SAQ de son territoire
- Développer les ventes dans la restauration, pouvant inclure des importations privées
- Négocier les campagnes promotionnelles avec les succursales de la SAQ et s'assurer de leur exécution, en conformité avec l'orientation marketing de l'agence
- Développer des relations d'affaires avec tous les partenaires basées sur le respect et la confiance dans le but d'atteindre les objectifs de performance
- Atteindre les objectifs de nombre et de fréquence des visites des partenaires
- Participer à des événements promotionnels

Compétences et Qualités recherchées

- Minimum de 2 à 5 ans d'expérience dans le domaine de la représentation en commerce de détail, préférablement dans le domaine des vins
- Scolarité de niveau universitaire ou équivalent en expériences pertinentes
- Posséder des talents remarquables en communication, négociation et relations interpersonnelles
- Habileté en prospection et développement d'affaires
- Faire preuve de leadership, de professionnalisme, de sens du détail, d'autonomie et d'initiative
- Grande capacité à organiser son temps, à planifier efficacement sa route et à procéder au suivi de ses actions et à se motiver
- Posséder un grand sens de la responsabilisation
- Un atout : Connaissance et Expérience dans le domaine des vins
- Connaissance des logiciels de la suite Microsoft Office
- Facilité d'adaptation avec de nouveaux outils informatiques, particulièrement avec un logiciel de la gestion de la relation client (Salesforce)

Conditions

- Poste permanent dans la grande région de Montréal
- Rémunération concurrentielle selon l'expérience
- Détenir un permis de conduire valide et une automobile

Seules les personnes convoquées en entrevue recevront une réponse suite au dépôt de leur candidature. Les candidatures doivent nous être présentées **au plus tard le 1^{er} mars 2018**.

CLAUDE RHÉAUME

Directeur des ventes

1130, rue Sherbrooke Ouest, bureau 1320

Montréal (Québec) H3A 2M8 Canada

Faire parvenir votre curriculum vitae à : candidats@selectionsfrechette.com