



VINTRINSEC est une agence promotionnelle fondée il y a près de 15 ans et en très forte croissance. Notre portfolio est constitué de plus de 300 vins et spiritueux commercialisés dans le réseau SAQ (aucune importation privée) et nous sommes un leader dans les vins de spécialités. Nous représentons plus de 150 producteurs et des marques prestigieuses telles que d'Arenberg, Buil & Giné, Raul Pérez, Barahonda, Caruso & Minini, deTrafford et bien d'autres. Afin de soutenir la croissance de notre entreprise, nous devons ajouter à l'équipe déjà en place les postes suivants :

POSTE DE COORDONNATEUR(TRICE) AUX RELATIONS CLIENTS

Les postes sont à temps plein et sont à combler à partir de mars 2018. Nos bureaux sont situés à La Prairie sur la Rive-Sud de Montréal. **Nous offrons une rémunération concurrentielle selon l'expérience ainsi qu'un excellent environnement de travail. Nous recherchons des candidats qui désirent réellement faire carrière dans notre industrie.**

MISE EN CANDIDATURE

Si vous souhaitez poser votre candidature pour un de ces postes ou en obtenir la description plus détaillée, veuillez communiquer avec nous à l'adresse emploi@vintrinsec.com. **Nous assurons la confidentialité des candidatures.** Nous ne considérerons que les candidatures dûment présentées par l'envoi d'une lettre de présentation et d'un curriculum vitae (aucun appel svp).

Statut: Permanent / Temps plein

Début de l'emploi: Mars 2018

Nous recherchons présentement un candidat pour appuyer l'équipe en place dans les différentes tâches de relations avec nos fournisseurs. Le candidat retenu fera preuve de polyvalence et d'une capacité élevée de s'adapter aux différentes exigences de l'industrie. Le candidat possédera un minimum de deux (2) années d'expérience dans un poste similaire et souhaitera travailler sur la Rive-Sud.

Principales responsabilités

- Accepter et acheminer les bons de commande aux fournisseurs, assurer le suivi de la préparation des commandes et maintenir à jour le registre des bons de commande
- Préparer les offres de reconductions des produits et les maintenir à jour
- Maintenir les relations auprès des producteurs actuels et de la SAQ afin d'assurer une mise en marché efficace des produits
- Préparer des documents et des outils promotionnels pour l'équipe
- Entrer les propositions Promopunch
- Rédiger et mettre en page des fiches techniques
- Produire divers documents à partir d'un logiciel de traitement de l'image
- Collaborer à la maintenance du site web et à l'animation des médias sociaux
- Soutien administratif général au besoin

À l'occasion

- Collaborer à l'organisation d'événements promotionnels et y participer
- Participer à des missions commerciales et à des salons
- Rencontrer les producteurs lors de leurs visites/sollicitation
- Solliciter des budgets promotionnels

Exigences et compétences reliées au poste

- Expérience pertinente de 2 années
- Connaissance du fonctionnement de la SAQ et de son réseau
- Expérience avec « SAQ PromoPunch » et « SAQ-b2b »
- Maîtrise du français et de l'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral (niveau élevé)

- Fortes aptitudes rédactionnelles et sens de l'organisation
- Connaissance des logiciels Word & Excel (niveau élevé), Photoshop (ou similaire), WordPress
- Disponibilité certains soirs de semaine et certains week-ends, lorsque requis, pour des événements/salons des vins
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide

Atouts

- Bonne connaissance du vin et des grandes régions viticoles
- Espagnol oral et écrit
- Diplôme spécialisé

Diplôme universitaire