



**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 RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES**

**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 du développement des affaires. Le candidat retenu fera preuve de créativité et d'une capacité élevée pour identifier les nouvelles tendances et les futures opportunités d'affaires. Le candidat possédera un minimum de deux (2) années d'expérience dans un poste similaire et souhaitera travailler sur la Rive-Sud.

#### **Principales responsabilités**

- Analyser les besoins du marché et être à l'affût des tendances
- Solliciter de nouveaux fournisseurs et participer au développement du portfolio
- Participer à des missions commerciales et à des salons des vins
- Rencontrer les producteurs lors de leurs visites au Québec

- Développer et maintenir les relations auprès des nouveaux producteurs pour optimiser les différentes étapes menant à la mise en marché de leurs produits
- Préparer les offres de nouveaux produits et les maintenir à jour
- Collaborer à l'élaboration de stratégies marketing et solliciter des budgets promotionnels
- Agir en tant que spécialiste de produit auprès de l'équipe en place et des différentes relations d'affaires

### **Exigences et compétences reliées au poste**

- Diplôme universitaire et/ou expérience pertinente de 2 années (minimum)
- Connaissance du vin et des grandes régions viticoles
- Maîtrise du français et de l'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral (niveau élevé)
- Fortes aptitudes communicationnelles et grand pouvoir de persuasion
- Sens de l'organisation
- Connaissance du fonctionnement de la SAQ et de son réseau
- Expérience avec « SAQ-b2b » et le catalogue web
- Connaissance des logiciels Word & Excel
- Disponible certains soirs de semaine et certains week-ends, lorsque requis, pour des rencontres avec des producteurs, des événements et des salons des vins
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide

### **Atouts**

- **Connaissance de l'espagnol** / italien
- Connaissances techniques sur le vin

Voyages dans des régions viticoles