



Coordonnateur(trice) aux ventes
Poste régulier à temps plein

Jeune, dynamique et à la recherche de nouveaux défis ?

Joignez-vous à une équipe chevronnée et venez soutenir son développement, l'agence **Les Sélections Fréchette** est à la recherche d'un(e) coordonnateur(trice) aux ventes.

Les Sélections Fréchette est l'une des plus importantes agences de représentation et commercialisation du vin au Québec et détenant un portefeuille de grandes marques internationales en provenance d'un grand nombre de pays.

Sous la supervision du directeur des ventes, le (la) **coordonnateur(trice) aux ventes** devra travailler en étroite collaboration avec l'équipe marketing et commercialisation.

Principales responsabilités

- Travailler à saisir des données et les tâches destinées aux représentants en ventes
- Assister le directeur des ventes dans l'exécution quotidienne des tâches et suivis après de la force de ventes
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe du marketing et de la commercialisation dans la transmission des stratégies de marques et de produits auprès des représentants
- Produire des rapports d'exécution des tâches
- Faire un suivi quotidien des tâches tant pour l'exécution que la performance
- Faciliter les interventions entre le bureau chef et l'équipe de ventes
- Travailler en mode solution pour aider les représentants à relever les défis et tâches quotidiennes pour faire croître la performance de l'entreprise et les ventes des produits
- Supporter l'équipe de ventes avec les outils informatiques à leur disposition SalesForce, Odotrack et EzFocus

- Être en support direct au Directeur des ventes et à l'équipe du marketing et de la commercialisation

Compétences et Qualités recherchées

- Minimum de 2 à 5 ans d'expérience dans le domaine du commerce de détail
- Expérience dans le domaine du vin, un atout
- Détenir un diplôme universitaire en administration et/ou marketing
- Facilité à communiquer, négocier, entretenir des relations interpersonnelles avec ses collègues
- Capacité à travailler sous pression
- Capacité à faire preuve d'autonomie, de professionnalisme, de leadership, de sens du détail, et surtout d'initiative
- Faire preuve de responsabilisation et de bonne gestion des priorités dans l'organisation de son temps
- Connaissance des systèmes de la SAQ, un atout
- Habileté avec les outils informatique de type CRM... EzFocus...
- Connaissance de Salesforce... un atout
- Posséder les logiciels de la suite Microsoft Office et particulièrement Excel et Power Point
- Capacité d'adaptation et d'apprentissage de nouvelles connaissances informatiques
- Bilingue oral et écrit

Conditions

- Poste permanent dans la grande région de Montréal
- Rémunération concurrentielle selon l'expérience

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 1er juin 2018.

Date de début : Dès que possible

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