



**Charton Hobbs est à la recherche de
Spécialistes régionaux de portefeuille - Moët Hennessy (quatre postes - Montréal)**

DESCRIPTION DU POSTE

Sommaire

Les titulaires de ces postes relèveront du directeur des ventes pour le Québec et participeront aux activités commerciales grâce à leur intégration aux équipes de ventes de Charton Hobbs au Québec.

Chaque spécialiste de portefeuille devra assurer le maintien de sa connaissance approfondie de tous les vins et spiritueux du portefeuille Moët Hennessy (MH).

Il sera chargé de soutenir les équipes des ventes en matière de formation, de pratiques exemplaires, de tenue d'événements, au bureau comme à l'extérieur, d'activités promotionnelles et de participation à des salons professionnels, et pourrait être appelé à mettre en œuvre certaines de ces activités.

Chaque titulaire sera affecté à un territoire de ventes, qui pourra comprendre des restaurants, bars et des magasins de la SAQ, et cherchera à augmenter la vélocité des produits du portefeuille MH, tout en tirant profit de l'étendue du portefeuille Charton Hobbs pour optimiser les synergies en maximisant chaque visite.

Le spécialiste de portefeuille sera responsable de la tenue d'activités de marketing, de l'approvisionnement de produits, d'activités promotionnelles spécifiques (activations) et de l'atteinte des objectifs de ventes pour les produits MH dans son territoire.

Le titulaire participera aussi à la réalisation des objectifs de vente régionaux et sera responsable de l'atteinte d'objectifs de rendement clés spécifiques liés aux ventes.

Principales fonctions et responsabilités

En plus de ses fonctions habituelles de jour, effectuées principalement à l'extérieur du bureau et qui comprennent une courte période de temps consacrée à des tâches d'ordre administratif, le titulaire sera fréquemment appelé à travailler le soir. De plus, il devra à l'occasion être présent la fin de semaine, lors d'événements particuliers. Ce poste exige également un certain nombre de déplacements à l'intérieur du pays et à l'étranger. Les fonctions et les responsabilités comprennent, entre autres ce qui suit :

- Mettre en œuvre les plans provinciaux de marketing/de commercialisation en collaboration avec les équipes de ventes de Charton Hobbs, pour toutes les marques MH, en accord avec les orientations établies par le directeur général, MH Canada, et les directeurs nationaux de marques; élargir la clientèle en restauration et en SAQ dans le territoire attribué;
- Un des quatre spécialistes de portefeuille exercera ses fonctions à Québec à raison de 30 % du temps;
- Un des quatre spécialistes de portefeuille se verra confier des tâches de directeur régional du marketing pour la marque Chandon et les vins du portefeuille MH (50 % du temps) et sera responsable des activations à Montréal (50 % du temps);
- Assurer l'approvisionnement et l'élaboration d'activations liées aux produits du portefeuille MH dans les magasins de la SAQ, dans des établissements de restauration et auprès de clients commerciaux dans le territoire attribué;
- Collaborer avec les directeurs régionaux du marketing, le vice-président régional, le directeur des ventes et l'ensemble de l'équipe des ventes, pour soutenir la formation, la recherche de clientèle et établir des pratiques exemplaires;
- Élaborer les listes de comptes stratégiques relativement aux marques principales du portefeuille MH pour la restauration et pour les magasins de la SAQ dans le territoire attribué; offrir du soutien à l'équipe des ventes et s'assurer de la mise à jour trimestrielle du statut des produits;
- Collaborer avec le directeur régional du marketing et les membres de l'équipe des ventes pour déterminer les investissements faits dans les principaux comptes ciblés en restauration et en SAQ et effectuer le suivi des dépenses en fonction des objectifs établis pour le territoire;
- Mettre en œuvre les activités de relations publiques nationales, les stratégies établies par le directeur régional du marketing et les activités de commercialisation au moyen d'événements qui sont en accord avec les initiatives et les priorités nationales relatives à la marque;

- Gérer le budget d'investissement alloué pour les produits du groupe MH offerts dans le territoire; assurer un suivi adéquat de toutes les dépenses liées à ce budget, et apporter des correctifs, s'il y a lieu;
- Acquérir une très bonne connaissance des produits du portefeuille MH et une expertise de la vente de ceux-ci; devenir une ressource en matière de formation et de renseignements pour l'équipe des ventes du Québec, les responsables des comptes, la clientèle fortunée ciblée et d'autres clients de l'ensemble des produits du portefeuille MH. Le titulaire sera aussi appelé à acquérir la connaissance des produits de l'ensemble du portefeuille de Charton Hobbs.

Exigences

- Baccalauréat (ou diplôme supérieur) en commerce, spécialisation en marketing ou en administration des affaires souhaitée, ou minimum de trois ans d'expérience pertinente dans le domaine des produits de luxe;
- Trois années d'expérience en ventes;
- Avoir suivi des cours sur les vins et les spiritueux (WSET, niveau 2 ou supérieur);
- Excellentes compétences en négociation et en présentation devant divers publics;
- Disponibilité en soirée et les fins de semaine pour participer fréquemment, et parfois à court préavis, à des événements promotionnels. Déplacements d'affaires à l'intérieur du pays et à l'étranger;
- Excellente capacité d'analyse et d'organisation et capacité à respecter des délais serrés;
- Très bonnes connaissances en informatique; très bonne maîtrise des logiciels PowerPoint et Excel; une connaissance pratique de la plateforme *CH Cellier* et des autres outils de création de rapports utilisés à l'interne est souhaitable;
- Habileté confirmée à mener plusieurs tâches de front, à fixer des priorités et à travailler en équipe avec plusieurs intervenants de milieux différents (habileté essentielle); • Esprit créatif et aptitude à trouver des solutions d'affaires novatrices en valorisation de marque et en recherche de clientèle;
- Réseau de relations professionnelles bien établi dans le domaine au Québec (secteur de la restauration et des ventes au détail); • Passeport canadien valide;
- Permis de conduire valide.

Conditions

Régime d'assurances de soins de santé et dentaire, REER et autres avantages accessibles après une période d'admissibilité. Indemnité pour usage de véhicule et allocation de dépenses. Salaire concurrentiel, avantages sociaux et prime en fonction du rendement, de l'expérience et du réseau de relations professionnelles.

Si un de ces postes vous intéresse, veuillez envoyer votre lettre de présentation et votre CV par courriel à l'adresse suivante :

Pour les postes à Montréal : job117@chartonhobbs.com

La liste ci-dessus est représentative du travail à effectuer par le titulaire du poste, sans toutefois être exhaustive. Ainsi, l'omission d'une tâche ou d'une responsabilité ne l'exclut pas nécessairement des fonctions du poste si le travail demandé est similaire ou lié aux tâches et aux responsabilités inhérentes à ce poste.