



**La Céleste Levure est à la recherche d'un(e)
Représentant(e) des ventes - Montréal**

DESCRIPTION DE POSTE

Titre du poste : Représentant des ventes – Montréal

Titre du supérieur : Directrice des ventes, Québec

Nom du directeur : Julie Hamelin

Service : Ventes

Lieu de travail : Montréal

PRINCIPAL OBJECTIF DU POSTE

La Céleste Levure, une agence québécoise de représentation de vins haut de gamme située à Montréal, est à la recherche d'un(e) **représentant(e) des ventes pour la région de Montréal**. La première responsabilité de ce poste est de développer le portefeuille de vins de La Céleste Levure, atteindre les volumes de ventes et les cibles de distribution des marques. Réaliser des profits dans les territoires définis au moyen d'objectifs et de mises en application des programmes de la compagnie en exécutant les tâches suivantes :

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS/OBLIGATIONS

- Visiter les magasins de la SAQ, les restaurants, les bars et les comptes-clés sur un territoire défini afin de vendre et de faire la promotion des produits de la Céleste Levure.

- Atteindre les objectifs de ventes annuelles – nombre de caisses (par marque) et les cibles de distribution (ventes en magasins, dans les restaurants et les bars) de nos vins sur un territoire défini.
- Mettre en exécution les promotions de ventes et les étalages, gérer les inventaires dans les monopoles et les magasins privés sur un territoire défini.
- Réaliser des promotions avec les détenteurs de permis ciblés et les comptes-clés.
- Gérer efficacement en contrôlant les dépenses afin de s'assurer qu'elles restent dans les limites du budget promotionnel.
- Avoir la responsabilité de tout le portefeuille Céleste en mettant un accent particulier sur la croissance des vins de nos fournisseurs majeurs.
- Représenter la compagnie de façon professionnelle sur le marché auprès des clients afin d'améliorer les niveaux de distribution, en magasin et en restauration, ainsi que les activités promotionnelles spécifiques.
- Organiser diverses activités promotionnelles à la demande, telles que dégustations, présentations aux membres de la profession et aux consommateurs, et présences à certains événements promotionnels comme les dégustations, les dîners, etc.
- Être responsable pour le maintien en bon état des biens de la compagnie en s'assurant qu'il en soit ainsi pendant tout le temps qu'ils sont sous la responsabilité des représentants des ventes.
- S'assurer que tout le matériel promotionnel est utilisé efficacement dans les points de vente.
- Fournir les rapports dans les délais prévus :
 - Ezfocus sur une base journalière – les comptes visités, les résultats et les suivis – en soulignant les succès.
 - Préparer des comptes-rendus pour les activités futures, les nouvelles distributions et les objectifs en restauration.
 - Rapport mensuel de dépenses incluant les reçus originaux et les preuves, ainsi que le km.
 - Fournir à la demande de la direction de la compagnie un compte-rendu de la situation dans son territoire pour les magasins et/ou la restauration.
- Fournir à la direction des renseignements pointus sur le marché y compris les tendances, le développement des produits et les activités de la compétition et leurs succès.
- Démontrer en toute occasion la volonté d'augmenter les ventes et le volume des produits Céleste.

- S'assurer que toutes les activités sont menées dans les limites des lois et règlements provinciales et fédérales en particulier en ce qui concerne les pratiques commerciales.
- Les horaires de travail réguliers sont sur semaine et peuvent comprendre certains soirs et fins de semaine.
- Le candidat doit posséder un permis de conduire valide au Québec.

COMPÉTENCES & EXPÉRIENCE

Connaissances/Formations

- Bonne connaissance du vin – tout en étant en mesure de présenter les produits aux clients et de diriger des séminaires éducatifs sur les produits s'il y a lieu.
- Baccalauréat en administration/marketing ou domaine connexe, diplôme en sommellerie et/ou attestation WSET sont des atouts.
- Forte motivation de réussite avec un engagement envers l'obtention des résultats.
- Forte orientation envers la clientèle, avec de grandes capacités de négociation et de médiation et l'habileté de motiver les autres dans le but d'atteindre les objectifs de ventes qui soient mutuellement bénéfiques.
- Grand sens du travail en équipe, en démontrant l'habileté à préserver une atmosphère de travail positive en communiquant et en travaillant efficacement avec les clients, ses collègues et la direction.
- Excellent talent de communications orale et écrite, en français et en anglais.
- Doit pouvoir voyager lorsque nécessaire, d'être présent(e) physiquement lors d'événements ou de réunions où sa présence est requise.
- Doit être une personne parfaitement intègre, très engagée et posséder une grande éthique de travail.
- Aptitude à gérer des tâches et à prendre des décisions réfléchies de façon indépendante et autonome.
- Fortes capacités analytiques – habileté d'analyser les tendances de ventes sur le territoire et d'utiliser l'information pour prendre de bonnes décisions d'affaires.
- Excellent talent d'organisation, précis, avec un bon sens du détail.
- Habileté informatique, maîtrise de la suite Office (Word, Excel, PowerPoint).

Compétences/Expériences

- Expérience antérieure de vente dans un environnement multi directionnel, avec une préférence pour une expérience dans le domaine des boissons alcooliques (et une préférence marquée pour le vin)

Habilités et attributs recherchés

- Communication
- Travail d'équipe
- Gestion du temps efficace
- Adaptabilité/flexibilité
- Créativité
- Souci du détail
- Planification et organisation
- Sens de l'urgence
- Fiabilité et imputabilité
- Intégrité et transparence
- Passion pour le vin

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- 90% du temps en déplacement sur le terrain
- 10 % du temps réparti entre les réunions, les présentations et le travail de bureau

PROCESSUS DE CANDIDATURE

Tout employé de la compagnie qui satisfait aux critères ci-dessus et qui souhaiterait postuler pour ce poste devra :

1. En informer la directrice des ventes
2. Faire parvenir un CV à la directrice des ventes

Pour les candidats externes : Faire parvenir votre CV à **Julie Hamelin** à l'adresse

jhamelin@lacelestelevure.ca

L'entreprise s'engage à créer un « milieu de travail inspirant » qui attire et retient un personnel hautement qualifié. À La Céleste, nous reconnaissons et valorisons la diversité et la créativité des employé(e)s.