



VINS PHILIPPE DANDURAND WINES

**Vins Philippe Dandurand Ltée est à la recherche d'un(e)
Directeur(rice) des ventes - Québec**

Titre de poste du superviseur: vice-président, Ventes

Nombre d'employés à superviser: 5 directs et 11 indirects

Vins Philippe Dandurand (VPD) est une entreprise canadienne spécialisée dans l'importation et la commercialisation de vins. Les produits importés proviennent de différents pays réputés pour leurs vins de qualité et sont représentés par l'équipe de VPD à travers tout le Canada.

VPD a pour objectif de bâtir et d'exécuter les plans d'affaires de ses partenaires dans le but de les propulser comme chefs de file de leur catégorie respective. Avec plus de 100 employés, elle est la plus importante entreprise familiale dans le domaine de l'importation de vins au Canada.

Rôle

Relevant du vice-président, Ventes, le (la) **directeur(rice) des ventes** est responsable de la direction, du développement et de la gestion des territoires de ventes et les opérations de son territoire. Il (Elle) est aussi responsable de mettre en œuvre les stratégies efficaces et novatrices, respectant l'intégrité de la marque Dandurand.

Tâches et responsabilités du poste

- Développer et élaborer les stratégies de vente, les méthodes et les plans opérationnels des ventes et de la distribution des vins du portefeuille Dandurand.
- Surveiller l'exécution des stratégies de tarification, du réapprovisionnement, de l'efficacité opérationnelle et des programmes pour assurer la réalisation des objectifs de vente.

- Assurer la direction de l'équipe de vente régionale et promouvoir une culture de succès, de responsabilisation, de développement professionnel, de haute performance et de déontologie.
- Procéder à des examens périodiques pour réviser les initiatives de tarification, les stratégies, les analyses de réapprovisionnement et les plans de prévision pour les périodes de rendement.
- Gérer les relations avec les clients principaux et participer activement à consolider les occasions stratégiques.

EXIGENCES REQUISES

Formation

- Baccalauréat en administration des affaires (finance ou comptabilité).
- Maîtrise en administration des affaires est un atout.

Expérience professionnelle

- Dix (10) années d'expérience en gestion des ventes.
- Cinq (5) à sept (7) années d'expérience en gestion des équipes de haute performance.

Compétences / Qualifications spécialisées

- Compétences interpersonnelles très développées et capacité d'exercer un leadership dynamique.
- Fortes compétences en planification et en organisation.
- Fortes compétences en gestion du temps.
- Compétences exceptionnelles en communication avec la capacité de développer des présentations efficaces.
- Compétences analytiques exceptionnelles.
- Connaissance de la gestion budgétaire.
- Automotivé avec un fort sens de l'initiative.
- Aptitude à gérer plusieurs projets simultanément et à respecter les échéanciers serrés.
- Un sens aigu des affaires.
- Disponibilité à participer aux événements du soir et des fins de semaine.

- Démontrer un haut degré d'intégrité en milieu de travail.

Langues

- Bilingue (anglais et français)

Compétences en informatique

- Excellente connaissance de la suite Microsoft Office (notamment Excel et PowerPoint).
- Connaissance approfondie de Salesforce ou autre CRM.

Les personnes intéressées à poser leur candidature devront soumettre une lettre de présentation ainsi que leur curriculum vitae à info@pdandurand.com.