



**Sélect Vins Ltée est à la recherche d'un(e) Représentant(e) des ventes Sénior
– Comptes majeurs, clientèle privée et corporative**

Fondée en 1982, **Sélect Vins** est une des principales agences privées de vins et spiritueux au Canada. Nous représentons des marques de renom tels que Domaine Laroche, Vignobles Jeanjean, Maison Cazes, Antoine Moueix propriétés, Sebastiani, Pepperwood Grove, Vina Carmen et Grupo Faustino.

Sommaire du poste :

Sous la responsabilité de la Directrice des Opérations, le candidat sera partie prenante de l'équipe des ventes et devra assurer la croissance des ventes de l'agence auprès d'une clientèle corporative et privée. Il devra également développer des comptes licenciés majeurs. N'étant rattaché à aucune succursale SAQ, le représentant ne couvrira pas de territoire précis. Nous recherchons avant tout un représentant sénior motivé, passionné et ayant le désir de se réaliser dans une entreprise en pleine expansion.

Principales responsabilités :

- Développer des partenariats d'affaires durables et des comptes majeurs, notamment des chaînes de restauration
- Négocier des ententes avec les différents partenaires
- Démarcher (*cold calls*) et développer les segments corporatif et privé des ventes de l'entreprise
- Développer et livrer des présentations pertinentes et efficaces
- Participer à différents événements tels que Salon, *winemaker dinners* ou autres événements viticoles (soir/week-end).
- Organiser des événements de dégustation privés
- Analyser le marché et développer des stratégies afin d'atteindre les objectifs de ventes
- S'assurer de la croissance de ses ventes en tout temps

- Planifier des rencontres et conclure des ventes sur une base journalière
- Gérer de façon rigoureuse compte de dépense et budget alloué

Compétences et qualités recherchées :

- Créatif et axé sur les résultats
- Autonome et très organisé
- Fait preuve d'un très grand sens de l'initiative
- Entregent et aptitudes exceptionnelles de communication
Très bon sens de l'analyse, stratégique, opportuniste et persuasif
- Capacité à travailler sous pression
- Assidu, rigoureux et sens du détail
- Très bon esprit d'équipe

Formation/Expérience de travail :

- Diplôme d'études collégiales ou équivalent (diplôme universitaire un atout)
- Excellente connaissance du vin
- Solide expérience de vente dans l'industrie des vins et spiritueux au Québec
- Maîtrise de la Suite Office, Outlook
- Bilinguisme (français et anglais)
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide

Conditions :

- Poste permanent à temps plein
- Rémunération concurrentielle selon l'expérience
- Avantages sociaux

Seules les personnes retenues pour entrevue seront contactées. Merci de faire parvenir votre curriculum vitae à Hélène Tellier (tellier@selectadvini.ca) au plus tard le 30 septembre prochain.