



**Vins Arterra Canada est à la recherche d'un(e)
Représentant(e) des ventes pour chacune de ces régions:**

1. **Lanaudière**
2. **Trois-Rivières**
3. **Montréal/Laurentides**

Vins Arterra Canada est la plus importante entreprise de production et de commercialisation de vins canadiens et importés, primés et reconnus à l'échelle internationale au Canada.

Sommaire des responsabilités

Se rapportant au gestionnaire de district - réseau alimentation ou SAQ, selon le territoire attribué, le/la représentant(e) des ventes sera responsable de gérer et d'appliquer les stratégies de ventes et de mise en marché qui sont assignées par l'organisation.

Le/la représentant(e) des ventes devra optimiser les ventes de nos produits dans chaque point de ventes et assurer, bâtir et entretenir des relations d'affaires professionnelles et productives avec les clients et les membres de l'équipe des ventes.

- Planifie et établit, pour chaque visite de client à l'intérieur de son territoire, les priorités, les objectifs et les stratégies assignés par l'organisation.
- Planifie et assure la gestion du territoire de façon à optimiser et à rencontrer les objectifs des fréquences de visite, la durée par visite et les tâches accomplies lors des visites.

- S'assure que chacun des magasins obtienne une distribution complète des produits avec le positionnement et l'espace approprié, tout en validant que chaque produit ait le bon code et le bon prix de détail régulier et/ou prix promotionnel.
- Selon priorités, les objectifs et les stratégies corporatives (ex. nouveaux produits, promotions), le/la représentant(e) s'assure d'avoir toutes les informations, connaissances et documents pour communiquer, présenter et obtenir l'engagement des clients.
- Valide et assure une gestion efficace et complète des rapports demandés, et ce, dans les délais requis.
- Sur une base hebdomadaire, planifie et communique les plans sur les priorités et les objectifs et assure un suivi sur l'exécution en magasin.
- Informe son Directeur sur les faits et les situations problématiques qui ont un impact positif ou négatif sur l'évolution et le développement des ventes à l'intérieur de son territoire.
- Identifie et saisit les opportunités de ventes de façon à optimiser le niveau d'inventaire des produits lors des promotions et/ou événements spéciaux, obtient et assure une bonne localisation et disposition de nos produits en étalage et assure une mise en place du matériel promotionnel correspondant aux activités promotionnelles.
- S'implique pour la négociation des ententes commerciales au détail et s'assure de faire respecter les engagements des clients inscrits.
- Rencontre et maintient de bonnes relations avec tous les clients.

Exigences du/de la candidat(e) idéal(e)

- Diplôme universitaire dans un domaine pertinent
- 3 à 5 ans d'expérience dans la vente, dans le réseau alimentation ou SAQ sera considéré comme un atout
- Bilingue avec un excellent français écrit
- Expérience avec la suite Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint etc.), et Internet
- Capacité d'efforts physiques pour soulever des caisses d'environ 20 kg

Compétences

- Communication, administration, capacité d'adaptation, connaissance du marché et des produits

- Autonomie
- Initiative
- Bonne gestion du temps et des priorités
- Habiletés de négociation

Vins Arterra Canada reçoit et encourage les applications des candidats aux capacités différentes.

Des accommodements sont disponibles à la demande des candidats afin de prendre part aux différents aspects du processus de sélection.

[Postuler au poste de Représentant\(e\) des ventes - Lanaudière](#)

[Postuler au poste de Représentant\(e\) des ventes - Trois-Rivières](#)

[Postuler au poste de Représentant\(e\) des ventes - Montréal/Laurentides](#)