



**Breakthru Beverage Canada recherche un(e)  
Directeur(rice) de territoire Vin Importation Privée – Montréal**

Breakthru Beverage Group est un important distributeur/courtier nord-américain, œuvrant dans le monde des vins de luxe, des spiritueux et des bières.

Vous êtes passionné(e) des vins et voulez éduquer les clients, soit en restaurants raffiné ou vous faites partie de notre nouvelle **division de Vins**. Breakthru Beverage Canada est dirigé par une force de vente canadienne dédiée, talentueuse et dotée d'une grande connaissance des produits et de la vente de marque. Nous avons des bureaux régionaux à Vancouver, Edmonton, Montréal et Toronto. Si vous êtes passionné(e) par les vins; possédez une véritable passion pour la vente consultative; désirez gagner; aimez travailler dans un environnement qui bouge; aimez grandir et vous développer; êtes responsable et aimez les défis; aimez avoir du plaisir et faire partie d'une équipe dynamique, nous aimerions vous rencontrer!

**Objectif**

Comblent ou dépassent les attentes prévues sur le plan du service tout en vendant des produits, en faisant de la commercialisation et en atteignant les objectifs de gestion des itinéraires afin d'accroître le chiffre d'affaires et assurer la visibilité des bonnes marques chez les bons clients. Ce poste requiert une vraie passion pour la vente consultative et des connaissances spécifiques sur les méthodes de ventes ainsi qu'une grande connaissance sur les vins.

**Service:** Ventes

## Tâches à exécuter

- Élaborer et respecter un programme quotidien, hebdomadaire ou mensuel de visites de vente sur un itinéraire prédéterminé (programme d'itinéraire).
- Diriger les efforts de commercialisation chez les clients pour tous les produits, la distribution générale ainsi que les programmes ou promotions.
- Entretenir d'efficaces relations d'affaires avec les clients dont il doit s'occuper.
- Donner à la direction des renseignements précis et à jour ayant trait aux concurrents, aux défis à relever sur le marché ainsi qu'aux occasions de commercialisation.
- Gérer le budget assigné au besoin.
- Organiser des séminaires éducatifs sur le portefeuille des Vins - histoire, patrimoine et popularité.
- Atteindre les objectifs relatifs aux produits phares.
- Collaborer avec les représentants des fournisseurs et les membres de la direction sur le terrain pour faire la promotion des produits.
- Assurer le service de nos produits et améliorer leur vente en veillant à leur gestion sur les tablettes ainsi qu'à la position et la fréquence de leur présentation, en recourant à la vente axée sur les concepts et en veillant à ce que la tarification soit correcte.
- Faire le suivi avec les clients pour lister nos vins ainsi que développer le service aux verres

## Compétences

- Incarner les valeurs de l'entreprise.
- Exercer ses fonctions avec précision, compétence et rapidité.
- Faire preuve d'un niveau élevé de professionnalisme.
- Avoir un bon jugement et savoir régler des problèmes.

## Exigences générales

- **Expérience antérieure avec les vins d'importation Privé prérequis**
- **Détenir une formation de sommelier ou équivalent WSET 3**
- Être titulaire d'un baccalauréat, ayant 3 ans d'expériences en ventes/promotion.
- Fortes capacités organisationnelles et pouvoir effectuer plusieurs tâches de front.
- Avoir de grandes compétences pour les communications, autant de vive voix que par écrit.

- Fortes aptitudes interpersonnelles et analytiques.
- Excellentes capacités de négociation et d'influence.
- Connaître les règlements de la régie des alcools, les tendances du marché et la concurrence.
- Bonne connaissance de MS Office.
- Rechercher de nouvelles idées, faire preuve d'initiative et être proactif.
- Aptitude démontrée en matière de formation.
- Doit posséder un permis de conduire valide, avoir un moyen de transport fiable et une preuve d'un contrat valide d'assurance auto.
- Doit avoir au moins 19 ans (ou 18 ans en Alberta, au Québec et au Manitoba).
- Expérience antérieure avec les vins serait un atout.
- Bilinguisme obligatoire
- Avoir un passeport valide.

### **Exigences physiques**

- Soulever et transporter des objets pesants entre 20 et 29 kg (45 et 65 lb).
- Pouvoir atteindre des objets situés au-dessus de sa tête pour exécuter diverses tâches.
- Rester debout et marcher pendant de longues périodes pour exécuter diverses tâches.
- S'accroupir et se pencher pour exécuter diverses tâches qui lui sont confiées.

**Pour postuler SVP cliquer sur le lien ci-dessous:**

<https://careers-breakthrubev.icims.com/jobs/10294/territory-manager-%28montreal%29/job?mode=view&mobile=false&width=1020&height=500&bga=true&needsRedirect=false&jan1offset=60&jun1offset=120>

**Ou envoyer votre CV à Michel Chaput: [mchaput@breakthrubev.com](mailto:mchaput@breakthrubev.com)**