



L'agence Univins et Spiritueux est à la recherche d'un Chef de produits de spécialité

Univins et Spiritueux est solidement implantée au Canada avec des ventes annuelles au détail de plus de 320 M\$ représentant près de 2M de caisses vendues. Elle est l'agence numéro 1 au Québec et 10e au Canada. Engagée dans une croissance constante de ses ventes depuis ses débuts il y a plus de 25 ans, Univins et spiritueux cherche à s'adjoindre un ou une chef de marque de poursuivre cette croissance. Univins et Spiritueux offre une culture entrepreneuriale, à croissance rapide, orientée sur les résultats et l'innovation.

Poste : Chef de produits de spécialité

Poste régulier à temps plein

Lieu de travail : Siège social de Montréal

Supérieur immédiat : Vice-présidente marketing et communication

Sommaire du poste

Sous la supervision de la vice-présidence marketing et communication et de concert avec la direction de la section vins fins, le chef de produits de spécialité est responsable de planifier, d'élaborer et de coordonner toutes les étapes d'un projet marketing des producteurs qu'il a à sa charge, soit : l'analyse de marché et de la performance des produits et de ceux de la compétition, les plans de marque annuels, les projections de ventes ainsi que l'exécution des activités marketing au Québec de son portefeuille. Il est le contact privilégié de ses producteurs au quotidien au sein de l'entreprise. De plus, il est responsable de l'administration des budgets promotionnels sous sa responsabilité.

Principales responsabilités

- Bâtit le portfolio à sa charge en identifiant et en proposant les meilleurs produits à sa disposition basé sur des critères de qualité élevés;
- Assure que toutes les reconductions sont à jour sur saqb2b.com;
- Lead une équipe multidisciplinaire impliquée dans le processus des produits de spécialité afin d'assurer que chaque étape est amorcée à temps avec succès;
- Suit, analyse et mesure les performances des produits de façon continue et soumet des recommandations lors de la communication mensuelle des résultats;
- Apporte les ajustements requis à la stratégie de commercialisation des produits afin de maximiser le potentiel de ventes, le retour sur investissement et s'assure de l'atteinte des objectifs;
- Organise et participe aux activités de dégustation pour la sélection de nouveaux produits ou producteurs;
- Effectue une veille du marché et s'assure d'être à l'affût des nouvelles tendances relativement aux marques de son portefeuille et de la compétition;
- Est responsable de la gestion de l'équilibre du budget promotionnel des producteurs à sa charge et optimise les investissements des producteurs;
- Est responsable de la qualité de la relation d'affaires des producteurs;
- Prépare les revues d'affaires pour chacun des producteurs;
- Travaille en étroite collaboration avec la direction de la Gestion commerciale pour assurer le suivi des stocks de son portefeuille;
- Conjointement avec la direction de la gestion commerciale, analyse les catégories et fait des propositions de positionnement de prix de façon à optimiser les revenus des producteurs, maximiser le potentiel de ventes et assurer la rentabilité attendue des producteurs;
- En collaboration avec la direction des ventes du Québec, gère les appels d'offres réguliers de la SAQ et les propositions de gré-en-gré;
- Supporte les directeurs régionaux (Canada anglais) dans l'identification des produits répondant aux appels d'offres des monopoles et chaînes dans l'ensemble des marchés;
- Communique les changements ou les différentes interventions concernant ses marques tels que changement de prix, changement d'habillage, etc.;
- Planifie, en accord avec l'équipe de direction, les visites des fournisseurs qui sont sous sa responsabilité et s'assure que les responsables de la visite optimisent la présence du producteur lors de son séjour;

- Participe aux salons des vins ou autres événements lorsque requis, et accompagne les fournisseurs occasionnellement lors de leurs visites;
- Effectue toute autre tâche connexe qui lui est assignée.

Formation et expérience requise

- Diplôme universitaire de premier cycle en marketing (B.A.A.) ou dans une discipline connexe;
- Doit détenir au minimum une certification WSET 3. Une certification WSET 4 serait un atout considérable.
- Une expérience de 5 à 7 ans dans le domaine des vins et spiritueux ou des boissons alcoolisées, dont un minimum de 3 à titre de gestionnaire de comptes;
- Parfaitement bilingue (écrit et parlé) anglais et français;
- La maîtrise de la langue italienne ou espagnole est un atout ;
- Maîtrise des outils informatiques de niveau intermédiaire de la Suite Office (Word, Excel et PowerPoint).

Aptitudes et habilités particulières du poste

- Orientation client, sens de l'initiative, autonomie et professionnalisme
- Capacité à traduire des concepts stratégiques en tactiques
- Rigueur, soucis du détail et sens de l'organisation indispensables
- Orienté vers les résultats et capable de gérer plusieurs comptes et projets simultanément
- Bon esprit d'équipe

SVP faire parvenir une lettre de présentation ainsi que votre curriculum vitae à **Geneviève Belec**, rh@univins.ca.

Nous remercions tous les postulants, toutefois seuls ceux retenus pour une entrevue seront contactés.

Geneviève Belec, CRHA
Directrice des ressources humaines
Univins et Spiritueux

P.-S. L'emploi du masculin est utilisé dans le texte, mais l'offre est ouverte à tous les genres.