



L'agence Tocade est la recherche d'un directeur général

Depuis dix ans la mission de Tocade est de supporter ses partenaires dans l'atteinte de leur plein potentiel de leurs portfolios respectifs au Québec et en Ontario. Tocade est à la recherche d'un directeur général pour supporter la croissance de ses activités. Le bureau est situé à Montréal.

SOMMAIRE DES RESPONSABILITÉS:

Développement et relations d'affaires

- Explore le marché afin de trouver des opportunités d'affaires dans le monde des vins et spiritueux.
- Collabore à la préparation du plan stratégique.
- Crée et maintient des relations d'affaires de confiance avec les fournisseurs et la SAQ.
- Représente la compagnie, ou délègue des représentants, pour agir au nom de l'entreprise lors de négociations ou autres fonctions officielles et/ou légales.

Planification et direction

- Effectue de façon continue une analyse des forces et contraintes internes et externes de l'organisation et élabore les objectifs et les plans de développement de l'entreprise.
- Recherche toute information ou événements pouvant influencer le fonctionnement de l'entreprise et si requis s'assure de mettre en place des mesures correctives.

Gestion financière

- Fait le suivi régulièrement des résultats de l'organisation. approuve les indicateurs financiers et budgétaires pertinents au suivi stratégique et opérationnel de l'entreprise.
- Participe à l'élaboration des budgets, assure le contrôle et le suivi des paramètres budgétaires.

Gestion des ressources humaines et communication

- Gère le personnel relevant de sa responsabilité conformément aux politiques et pratiques en vigueur.
- Mettre en place des pratiques de gestion qui favorise un climat de travail harmonieux de même que la mobilisation et la responsabilisation des ressources humaines.

Gestion des ventes et marketing

- Élabore des stratégies de vente, de marketing et de partenariats d'affaires.
- Prépare les plans de visite des producteurs lors de leur visite au Québec.
- Détermine des marchés cibles pour la vente et voir à la satisfaction de la clientèle en assurant un service de haute qualité.
- Développe et maintient en œuvre les plans et programmes visant le développement de nouveaux marchés et les opportunités d'affaires.
- Établit des objectifs de vente à court, moyen et long terme.
- Développe et maintient un plan de marketing clair, conçu pour assurer la visibilité de l'entreprise, la promotion des services offerts et augmenter la part de marché de l'entreprise.
- Supervise le développement des stratégies de communication afin de positionner l'entreprise.
- Élabore et fait le suivi des différents projets à venir en collaboration avec les représentants.

PROFIL RECHERCHÉ

Vous êtes un passionné de l'industrie du vin et des spiritueux, vous avez du leadership et êtes capable de développer l'entreprise, vous êtes le bon candidat! Nous offrons une équipe engagée et professionnelle et un salaire concurrentiel.

Formation

- Connaissance approfondie du marché des vins et spiritueux
- Bacc

Titre professionnel

- Non requis

Expérience

- 10 ans et plus

Bilinguisme

- Requis

Veuillez svp faire parvenir votre lettre de présentation ainsi que votre curriculum vitae à l'attention de **Suzanne Soucy** à ssoucy@tocade.com.

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