



**Univins et Spiritueux est à la recherche d'un
représentant des ventes pour la grande région de Montréal**

Titre de la fonction : Représentant des ventes – région de Montréal

Supérieur immédiat : Superviseur des ventes

Localité : Grande région de Montréal

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 **représentant des ventes** afin de poursuivre cette croissance. Univins et Spiritueux offre une culture entrepreneuriale, à croissance rapide, orientée sur les résultats et l'innovation.

Principales responsabilités

- Analyser, identifier et saisir des nouvelles occasions d'affaires afin de maximiser les ventes de votre territoire;
- Assurer la réalisation de l'ensemble des activités promotionnelles prévues au processus de vente sur le terrain dans le but d'atteindre les résultats et la croissance de son territoire;
- Augmenter la distribution de nos produits de spécialités dans les différentes SAQ sur son territoire;
- Négocier les campagnes promotionnelles avec les succursales SAQ et s'assurer de leur exécution, en conformité avec l'orientation marketing de l'Agence;
- Faire des formations sur les vins et spiritueux en succursales et en restauration;
- Faire un suivi des programmes promotionnels et analyser leur rentabilité;
- Développer de nouveaux clients en restauration;

- Maintenir un haut niveau du service à la clientèle auprès des succursales SAQ et du secteur de la restauration;
- Participer à des événements promotionnels ainsi qu'aux différents salons régionaux;
- Gérer ses budgets de représentation;
- Négocier avec les multiples partenaires en succursales, en restaurations et autres;
- Bâtir des relations de travail positives et de partenariat avec vos clients et vos collègues;
- Rédiger des rapports hebdomadaires sur ses activités et les résultats.

Le candidat recherché doit démontrer les compétences suivantes

- Entregent, dynamisme et aimer dépasser les attentes;
- Faire preuve d'autonomie, de sens de l'organisation et d'initiative;
- Disposition naturelle au leadership accompagnée d'un sens stratégique des affaires;
- Connaissance approfondie du domaine des vins;
- Être disponible certains soirs et fins de semaine lorsque requis (selon les périodes et les activités);

Formation et expérience requise

- Expérience d'un minimum de deux ans dans un poste de représentant des ventes au sein de l'industrie des vins et spiritueux;
- Avoir une bonne connaissance du marché autant SAQ que de l'industrie des licenciés;
- Maîtrise du français et très bonne connaissance de l'anglais (oral et écrit);
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide;
- Bonne connaissance de la Suite Microsoft Office (Word, Excel et Outlook);
- Détenir une certification WSET représente un atout important.

Nous offrons un environnement de travail dynamique et convivial, une rémunération compétitive ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux.

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.