



**VINTRINSEC** est une agence promotionnelle fondée il y a près de 15 ans et en très forte croissance. Notre portfolio est constitué de plus de 300 vins commercialisés dans le réseau SAQ (aucune importation privée) et nous sommes un leader dans les vins de spécialités. Nous représentons plus de 100 producteurs et des marques prestigieuses telles que d'Arenberg, Raul Pérez, Buil & Giné, Caruso & Minini, deTrafford, Barahonda, Domaine des Baumard, Cristom et bien d'autres. Nos bureaux sont situés à La Prairie sur la Rive-Sud de Montréal. Nous offrons une rémunération compétitive selon l'expérience, un excellent environnement de travail et des possibilités d'avancements.

Afin de soutenir la croissance de notre entreprise, nous devons ajouter à l'équipe déjà en place les postes suivants :

- **Représentant(e) en vins pour les régions de Laval / Laurentides / Lanaudière / Outaouais et certains secteurs de l'Île de Montréal**
- **Poste de Responsable des offres promotionnelles SAQ**

**Représentant(e) en vins pour les régions de Laval / Laurentides / Lanaudière / Outaouais et certains secteurs de l'Île de Montréal**

Statut : **Permanent / Temps plein**

Début de l'emploi : fin Juin/début juillet 2019.

Nous recherchons présentement un candidat pour appuyer l'équipe de vente. Le candidat retenu fera preuve d'autonomie et de rigueur dans le déroulement quotidien de son travail. Il devra posséder un minimum de deux (2) années d'expérience comme représentant en vins dans le réseau SAQ pour les secteurs recherchés.

**Principales responsabilités**

- Promouvoir nos produits auprès des employés de la SAQ et des sommeliers en restauration afin d'en optimiser la distribution et maximiser les ventes
- Initier les contacts, maintenir et développer les relations avec les conseillers en vin et les sommeliers afin de promouvoir notre image de marque
- Établir et gérer l'horaire des visites ainsi que des suivis téléphoniques
- Négocier des items des campagnes promotionnelles (PromoPunch) et faire les suivis afin de s'assurer de leur bonne exécution
- Participer aux différentes activités de dégustation promotionnelle, autant en SAQ qu'en salons des vins
- Assister aux réunions hebdomadaires de l'équipe des ventes (lundis)
- Produire et mettre à jour des rapports hebdomadaires selon les besoins de l'entreprise (performances des PromoPunch/distribution des produits, etc.)
- Atteindre les objectifs fixés par l'entreprise

#### **Exigences et compétences reliées au poste**

- **Expérience en représentation dans le réseau SAQ (obligatoire)**
- **Expérience et solides aptitudes en ventes (obligatoire)**
- Réseau de contacts dans le milieu de la restauration
- Bonne connaissance du vin et des grandes régions viticoles émergentes (certification WSET un atout)
- Grand sens de l'organisation, d'autonomie et d'initiative
- Forte capacité de communication et grande curiosité en général
- Disponible certains soirs de semaine et certains week-ends, lorsque requis, pour des événements/salons des vins/rencontres avec des fournisseurs
- Connaissance des logiciels Word & Excel
- Posséder une voiture et un permis de conduire valide

#### **Atouts**

- Anglais (oral et écrit) ou autre langue (espagnol ou italien)
- Diplôme spécialisé (vente & marketing / sommellerie / etc.)

Diplôme universitaire