



Univins et Spiritueux est à la recherche d'un(e) Chef de marque

Poste : Chef de marque

Poste régulier à temps plein

Lieu de travail : Siège social de Montréal

Supérieur immédiat : Vice-président marketing et communications

Sommaire du poste

Sous la direction de la Vice-présidente marketing et communications, les **Chefs de marque** sont responsables de planifier, d'élaborer et de coordonner toutes les étapes d'un projet marketing pour les producteurs qu'ils ont à leur charge. Plus précisément, ils sont en charge de l'analyse de marché et de la performance des produits et de ceux de la compétition, la recherche marketing, les plans de marque annuels, les projections des ventes ainsi que l'exécution des activités marketing (excluant les activités de commercialisation) au Québec, et l'administration des budgets des producteurs.

Principales responsabilités

- Suit, analyse et mesure les performances des produits, par segment de marché, de façon continue et soumet des recommandations lors de la révision mensuelle des résultats. Apporte les ajustements requis afin de maximiser le potentiel de ventes, le retour sur investissement et s'assure de l'atteinte des objectifs considérant les tendances du marché;
- Effectue une veille du marché et s'assure d'être à l'affût des nouvelles tendances marketing ou promotionnelles relativement aux marques de son portefeuille et de la compétition;

- Élabore les plans annuels de marque, dans un esprit de créativité et d'innovation, afin d'atteindre et de surpasser les objectifs annuels des ventes et de rentabilité pour chacune des marques sous sa responsabilité;
- Collige, analyse et interprète les résultats de l'année en cours afin de préparer les projections des ventes qui seront soumises à l'équipe budgétaire;
- Exécute les stratégies de marketing/communication des produits sous sa responsabilité;
- Est responsable de la gestion de l'équilibre du budget promotionnel des producteurs à sa charge et optimise les investissements des producteurs ainsi que le budget de l'entreprise;
- Exécute la stratégie de commercialisation et de marketing des produits (RA, AC et SL), planifié par le directeur des ventes auprès de la SAQ et des restaurateurs en accord avec les objectifs de ventes et du développement des affaires ; délègue l'exécution de la stratégie à la personne responsable de la commercialisation;
- Est partiellement responsable de la qualité de la relation d'affaires des producteurs et gère les attentes entre le plan de la marque et celui du producteur;
- Prépare les revues d'affaires pour chacun des producteurs, ainsi qu'une analyse mensuelle des performances de chacune des marques sous sa responsabilité;
- Travaille en étroite collaboration avec le département de Gestion Commerciale pour assurer le suivi des stocks de son portefeuille;
- 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;
- Gère les appels d'offres réguliers de la SAQ et les propositions de gré à gré selon le plan de la marque;
- 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;
- Participe à l'élaboration de la recherche marketing et est responsable de son exécution, l'analyse et l'interprétation;
- Effectue toute autre tâche connexe qui lui est assignée.

Qualifications et exigences

- Diplôme universitaire de premier cycle en marketing (B.A.A.)
- 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 : une troisième langue est un atout certain (italien ou espagnol)
- Maîtrise des outils informatiques de niveau intermédiaire de la Suite Office (Word, Excel, PowerPoint)
- WSET 2 (un atout)

Habilités et aptitudes requises

- Axé sur le service à la clientèle
- Sens de l'initiative, autonomie et professionnalisme
- Capacité à traduire des concepts stratégiques en tactiques
- Rigueur et sens de l'organisation indispensables
- Souci du détail
- Orienté vers les résultats
- Capable de gérer plusieurs comptes et projets simultanément
- Adaptabilité, flexibilité, dynamisme
- Esprit d'équipe et sens de l'entregent développé

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