



**Beam Suntory est à recherche d'un  
Représentant des ventes – Centre-ville de Montréal**

Beam Suntory, la troisième plus grande société de spiritueux haut de gamme du monde, confectionne des spiritueux qui font sensation. Des consommateurs de tous les coins de la planète réclament les marques de l'entreprise, notamment ses deux produits phares – le bourbon Jim Beam et le whisky japonais Yamazaki –, ainsi que ses marques haut de gamme de renommée mondiale comme les bourbons Maker's Mark et Knob Creek, les whiskys japonais Hakushu et Hibiki, les scotchs Teacher's, Laphroaig et Bowmore, le whisky Canadian Club, le cognac Courvoisier, la tequila Sauza, la vodka Pinnacle et la liqueur Midori. Les ventes annuelles de l'entreprise à l'échelle mondiale s'élèvent à environ 4,6 milliards de dollars.

Beam Suntory a été créée en 2014 en associant le chef de file mondial du bourbon et le pionnier du whisky japonais pour former une nouvelle société fondée sur un riche héritage, une passion pour la qualité, un esprit novateur et une culture entrepreneuriale. Beam Suntory, dont le siège social est situé à Deerfield, en Illinois, est une filiale de Suntory Holdings Limited, au Japon. Pour obtenir plus d'information sur Beam Suntory, ses marques et son engagement en matière de responsabilité sociale, visitez les sites [www.beamsuntory.com](http://www.beamsuntory.com) et [www.drinks mart.com](http://www.drinks mart.com).

Joignez-vous à notre équipe!

- **Poste** : Représentant des ventes, succursales de la SAQ (40%) et titulaires de licence (60%)
- **Emplacement** : Centre-ville de Montréal (Québec)
- **Relève de** : Directeur régional des ventes

**Mission du poste**

- Le représentant des ventes aura pour mission d'atteindre ou de dépasser les objectifs territoriaux/provinciaux selon le budget et le volume prévus et de maximiser

la distribution de la marque en s'adressant aux titulaires de licence et les détaillants SAQ.

- Pourquoi ce poste est-il une occasion en or?
- Ce poste exceptionnel est un tremplin pour mettre à profit des compétences supérieures en communication, un grand enthousiasme et une joie de vivre contagieuse.
- Le candidat devra travailler avec les principales parties prenantes internes et les clients.
- Travaillez fort. Amusez-vous. Faites bouger les choses, tout de suite! C'est notre mantra, et nous l'avons à cœur! Chaque membre de l'équipe Beam Suntory contribue à façonner notre avenir.

### **Principales responsabilités**

- Planifier et revoir la couverture du territoire de façon cohérente et constante
- Gérer la distribution et la présentation de nos produits en succursale avec audace et dynamisme; faire ajouter les produits au menu et derrière le bar de façon à maximiser les objectifs de distribution au niveau des licenciés
- Maximiser les occasions d'exposition et de commercialisation de nos produits
- Maximiser la pénétration de nos marques dans les bars et restaurants et accroître leur notoriété auprès des consommateurs
- Connaître les caractéristiques et les avantages de nos marques ainsi que des marques concurrentes
- Acquérir et maintenir des connaissances générales sur les boissons alcoolisées
- Évaluer les activités concurrentielles sur son territoire et déterminer les occasions pour l'entreprise
- Mener avec compétence des programmes de formation sur nos produits
- Préparer et soumettre les rapports requis en temps opportun
- Gérer les budgets afin de maximiser l'efficacité
- S'assurer que tous les renseignements de comptes SAP sont à jour
- Être disponible pour travailler certains soirs et fins de semaine

### **Compétences organisationnelles**

- Approche entrepreneuriale
- Capacité à créer des solutions novatrices

- Capacité à vaincre la concurrence en équipe

### **Compétences de base**

- Sens aigu des affaires et des finances : repérer les occasions et les risques potentiels pour l'entreprise et agir en conséquence
- Capacité à produire des résultats qui permettent d'atteindre les objectifs et de respecter les échéances

### **Compétences interpersonnelles**

- Capacité à établir et à maintenir des relations productives au sein de l'entreprise et à l'externe
- Leadership : capacité à inspirer et à motiver les autres à bien performer
- Gestion du changement : capacité à s'adapter efficacement aux changements
- Pensée stratégique : capacité à prendre du recul pour résoudre les problèmes et à déterminer des orientations

### **Compétences organisationnelles**

- Sens de l'organisation, capacité à gérer les priorités et à bien travailler dans un milieu stimulant au rythme rapide
- Excellentes aptitudes de communication écrite et orale et capacité démontrée à travailler efficacement avec des contacts internes et externes.

### **Qualifications**

- Diplôme en affaires ou en commerce, un atout
- Maîtrise de Microsoft Office : Excel, Word, PowerPoint, Outlook
- Permis de conduire valide et dossier de conduite acceptable requis
- Le candidat doit être capable physiquement de porter des charges de 16 à 18 kg de façon régulière.
- Minimum de 2 ans d'expérience en vente ou dans un domaine connexe – expérience dans le domaine des produits de grande consommation, un atout

Tous les candidats intéressés sont priés de soumettre leur curriculum vitae à

[Ca.Careers@BeamSuntory.com](mailto:Ca.Careers@BeamSuntory.com) et d'indiquer **Représentant des ventes – Centre-ville de**

**Montréal** dans l'objet du courriel.

Nous remercions toutes les personnes qui posent leur candidature; toutefois, nous communiquerons uniquement avec les candidats retenus pour une entrevue.

*L'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et n'a aucune intention discriminatoire.*