



Directeur(rice) des Comptes Majeurs (Key Account Manager)

Breakthru Beverage Group est un important distributeur/courtier nord-américain, œuvrant dans le monde des vins de luxe, des spiritueux et des bières.

Vous êtes passionné(e) des vins et voulez grandir dans ce domaine? C'est l'occasion en faisant parti de notre **nouvelle division, spécialisée dans les vins**. Breakthru Beverage Canada est une force de vente canadienne dédiée, talentueuse et dotée d'une grande expertise en produits et ventes. Nous avons des bureaux régionaux à Vancouver, Edmonton, Montréal et Toronto.

Si vous êtes passionné(e) par les vins; possédez une véritable passion pour la vente consultative; désirez gagner; aimez travailler dans un environnement qui bouge; aimez grandir et vous développer; êtes responsable et aimez les défis; aimez avoir du plaisir et faire partie d'une équipe dynamique, nous aimerions vous rencontrer!

Objectif :

Augmentez les volumes et développez notre portefeuille d'affaires en comptes annuels, trimestriels, mensuels, clients SAQ et marques, grâce à une concentration sans faille, une exécution brillante et un partenariat solide avec les principales parties prenantes (direction des ventes, fournisseurs et clients).

Département: Ventes

Relève de : Vice-président national, Vins & Spiritueux prestige

Fonctions requises:

- Mise en place de plans d'affaires des marques en collaboration avec les sociétés d'État du Québec et des provinces de l'Atlantique dans le but d'atteindre les objectifs de vente;
- Fournir une mise à jour trimestrielle des activités des comptes clés provinciaux lors de réunions d'équipe et apporter une contribution aux examens mensuels des activités avec les fournisseurs;
- Développer et s'approprier la relation avec les clients/parties prenantes clés;
- Augmenter le poids du portefeuille total dans tous les comptes clés;
- Gérer les budgets des clients dans le cadre du plan d'affaires;
- Développer des plans d'activation spécifiques aux clients en utilisant les budgets attribués;
- Réaliser des revues d'affaires mensuelles des clients et identifier les écarts de distribution et les leviers d'activation pour y pallier;
- Collaborer avec d'autres équipes régionales pour optimiser les méthodes de travail afin d'assurer une exécution optimale;
- Analyser les activités concurrentielles et générer des informations pour créer un avantage concurrentiel;
- Attribuer et atteindre les objectifs par compte, assurer des activités de prévision des ventes précises.

Doit être capable de :

- Vivre et démontrer les valeurs de l'entreprise;
- Démontrer un haut niveau de professionnalisme avec les clients internes et externes.

Compétences requises/expérience :

- Baccalauréat;
- Bilingue (anglais et français);
- 3 à 4 ans d'expérience dans un poste similaire;
- Excellentes compétences en informatique, y compris Excel avancé et le reste de la suite Microsoft Office;
- Excellentes compétences en organisation et en communication (écrite et verbale);
- Faire preuve de discernement et d'initiative en résolution de problèmes;
- Excellentes capacités de leadership avec une bonne présentation et des aptitudes en relations interpersonnelles;

- Forte capacité en gestion de budget;
- Forte capacité en ventes et stratégie commerciale, idéalement avec une connaissance approfondie de la gestion des comptes clés et de la gestion des clients;
- Fortes capacités organisationnelles et multitâches;
- Capable de rechercher de nouvelles idées, d'exposer des initiatives et d'être proactif;
- Gestion de relations clients complexes;
- Excellentes compétences en négociation et en vente persuasive;
- Connaissance des règlements des sociétés d'État du Québec et des provinces de l'Atlantique, ainsi que des tendances du marché et des activités concurrentielles au sein de l'industrie;
- Expérience interfonctionnelle pertinente (finances, opérations, informatique, ressources humaines, gestion de projet, etc.), un atout.

Pour postuler SVP cliquer sur le lien suivant en cherchant le **poste 11242**: careers-breakthrubev.icims.com/jobs/search

De plus, prière d'envoyer votre CV aux 2 adresses suivantes :

Renée-Claude Boily: rboily@breakthrubev.com

Michel Chaput: mchaput@breakthrubev.com