

DIAGEO

Diageo est à la recherche d'un(e) associé(e) au développement client

Relevant du directeur des ventes de l'est du Canada, l'associé(e) au développement client soutiendra l'équipe des ventes de l'est du Canada en créant, en exécutant et en surveillant des programmes commerciaux pour le Québec et les provinces Atlantiques.

Principales responsabilités

- Capacité à créer et / ou adapter des programmes en lien avec la stratégie commerciale.
- Analyser les informations du marché / données de vente et développer des programmes spécifiques aux clients.
- Régionalisation des outils de vente.
- Soutenir les responsables de compte majeurs lors de la soumission d'applications auprès des différentes sociétés des alcools.
- Suivre et mettre à jour les programmes des différents clients.
- Développer et maintenir un calendrier d'activité de vente au détail en lien avec la stratégie commerciale.
- Mesurer et évaluer les différents programmes et émettre des recommandations.
- Maintenir un haut niveau d'engagement de l'équipe et une culture qui englobe les valeurs de Diageo.

Compétences organisationnelles

- Esprit de collaboration.
- Ce poste est relié à de nombreux départements de l'organisation.
- Vous travaillerez avec les ventes, le marketing, le département juridique, certaines agences et avec certains de nos distributeurs.
- L'esprit de collaboration est également essentiel pour nouer les relations indispensables avec nos clients, mieux encore, du côté du marketing.
- La flexibilité.

- Comme souvent dans notre secteur d'activités, les plans et les orientations changent de temps en temps.
- Plusieurs projets se présenteront en même temps et parfois, tous les clients clés auront un produit livrable important en même temps.
- Être capable d'établir des priorités et de s'autogérer sera essentiel au succès dans ce poste.
- Solides compétences en présentation.
- Il est essentiel d'avoir une capacité d'analyse axée sur les données, mais vous devez être en mesure de la diffuser en interne en externe pour convaincre vos auditeurs.

Qualifications

- Capacité commerciale et commerciale étendue, idéalement avec une connaissance approfondie du marketing client.
- Avoir une compréhension approfondie du développement des marques et des catégories.
- Solides compétences en vente et en stratégie commerciale
- La connaissance de l'industrie des boissons alcoolisées et une expérience dans un environnement contrôlé par les régies des alcools constituent un atout.

Exigences

- Maîtrise du français et de l'anglais
- Connaissance pratique efficace dans Excel
- Rigueur analytique et souci du détail
- Capacité de travailler en collaboration entre les départements
- Expérience de suivi budgétaire
- Bonne gestion du temps et des priorités
- Baccalauréat en administration des affaires ou dans un domaine connexe

Les candidat(e)s intéressé(e)s sont prié(e)s de soumettre leur curriculum vitae à l'attention d'**Ainsley Laven** à Ainsley.Laven@diageo.com.

Nous remercions toutes les personnes qui posent leur candidature; toutefois, nous communiquerons uniquement avec les candidat(e)s retenu(e)s pour une entrevue.