



**Southern Glazer's est à la recherche d'un  
Directeur de territoire, détail, ville de Québec**

Le Conseiller aux ventes représente Southern Glazer's dans le marché, en tant que membre de la famille Southern Glazer's. Cet individu est passionné, novateur et motivé, avec un sens aiguisé des affaires et une aptitude pour le service client. Les responsabilités principales du Conseiller aux ventes sont de visiter les clients, d'avoir les bonnes conversations pour offrir un service-conseil adéquat et d'augmenter les ventes. Le service-conseil en personne qui repose sur la confiance optimise la valeur pour nos clients et fournisseurs partenaires, ainsi que pour les organisations de SGWS.

**Emploi :** Ventes

**Région principale :** Québec - ville de Québec

**Horaire :** Jour

**TÂCHES ET RESPONSABILITÉS**

- Établir des relations positives, crédibles, durables et basées sur la confiance avec les clients
- Découvrir et identifier les besoins de croissance des clients
- Développer un plan de croissance pour chaque compte
- Analyser les données et les informations pour augmenter les ventes, faire croître les revenus des clients et atteindre des objectifs plus élevés
- Établir un ensemble d'occasions de vente pour accroître les ventes au-delà des commandes de base

- Planifier des visites de compte régulièrement et constamment avec un horaire, une justification de service et des occasions de vente
- Prioriser les activités de vente pour atteindre les objectifs des plans de croissance de chaque client
- Visiter les comptes régulièrement, prendre des notes durant les visites et préparer des plans de visites selon les résultats des visites précédentes
- Avoir une grande connaissance des produits SGWS, et les mettre en valeur de façon adéquate pour chaque compte
- Proposer des solutions de vente à chaque client et conclure la vente en misant sur des compétences de vente et de service-conseil
- Atteindre les objectifs internes de SGWS ainsi ceux des fournisseurs, comme priorisés par la direction
- Gérer la résolution de problème pour les clients et rechercher des occasions additionnelles de répondre aux besoins des clients
- Adapter l'approche de vente selon les habitudes d'achat de chaque client et les besoins d'affaires individuels
- Connaître chaque compte et acquérir de l'expérience pour chacun d'eux, en demeurant à jour avec l'offre de SGWS et comment les produits se positionnent par rapport à la concurrence
- Documenter et maintenir des renseignements spécifiques à chaque compte et chaque client dans l'application Proof CRM
- Participer aux rencontres des ventes, aux formations sur place et aux événements des fournisseurs, au besoin
- Effectuer d'autres tâches comme demandé.

## **QUALIFICATIONS**

### **Qualifications minimales**

- Pouvoir analyser et comprendre les données et les informations
- Pouvoir utiliser la technologie SGWS pour accomplir les tâches et responsabilités
- Pouvoir préparer et structurer des présentations et des propositions de produits aux clients
- Savoir utiliser efficacement les appareils portables (ex. : iPad®, téléphone intelligent) et les techniques de communication en ligne (courriels, publication de messages, textos, etc.) de façon professionnelle

- Pouvoir atteindre des résultats de façon constante, même dans des circonstances difficiles
- Savoir prendre ses responsabilités quant à ses propres actions et résultats et s'assurer d'offrir constamment un service de haute qualité aux clients, fournisseurs, collègues et à la direction
- Savoir communiquer efficacement par différentes méthodes et s'exprimer de façon claire et concise, tout en adaptant le message selon chaque public
- Savoir gérer l'ambiguïté, être ouvert au changement et savoir adopter les idées novatrices
- Être un joueur d'équipe, savoir travailler en collaboration avec les autres
- Savoir travailler dans un environnement axé sur les résultats et qui évolue rapidement
- Détenir un permis de conduire valide
- Diplôme d'études secondaires ou GED
- Possibilité de voyager au besoin

### **Qualifications recherchées**

- Baccalauréat en Marketing, Commerce ou autre discipline connexe
- Compétences professionnelles pour Salesforce.com
- Forte connaissance professionnelle de la gamme et des produits SGWS
- Capacité à apprendre rapidement de nouvelles informations, compétences et technologies
- Individu concentré, confiant et axé sur les objectifs qui requiert peu de direction ou de supervision
- Être captivé par les idées de vente novatrices et démontrer un esprit entrepreneurial
- Comprendre les prix de vente au détail et capacité à calculer les marges et les bénéfices

### **EXIGENCES PHYSIQUES**

- Les exigences physiques liées aux activités ou à la position pour une longue durée comprennent l'utilisation d'un ordinateur en position assise (ex. : clavier, souris, moniteur)

- Les exigences physiques liées aux activités ou à la position peuvent comprendre, rarement ou occasionnellement, marcher, se courber, s'étirer, se tenir debout et s'abaisser
- Les exigences physiques liées à la conduite tout au long de la journée, en segments allant jusqu'à 2 heures
- Peuvent comprendre à l'occasion lever ou baisser des objets, pousser, transporter ou tirer un poids allant jusqu'à 45 livres (20 kg)

Pour rejoindre notre équipe, faites parvenir votre CV par courriel à **M. Tommy Borrelly**,  
Superviseur des ventes, à [tommy.borrelly@sgws.com](mailto:tommy.borrelly@sgws.com).

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