



Southern Glazer's est à la recherche d'un(e) Gérant(e) de territoire - Division Vin - Montréal

Résumé

Responsable de l'optimisation des ventes de marques de vins de haute qualité représentées par l'entreprise sur place et chez les détaillants d'un territoire donné par contact direct, et recherche de nouveaux comptes. Mise en place et exécution de plans de vente et de promotions afin d'atteindre les objectifs de vente prédéterminés. Assurer les commandes spéciales des clients dans des délais serrés et répondre aux autres besoins des clients.

Devoirs et responsabilités

- Démontrer une grande connaissance des vins et spiritueux de haute qualité dans une région géographique donnée afin d'accroître les ventes dans les comptes de vente au détail et les restaurants réputés
- Effectuer régulièrement des appels de vente aux clients désignés afin d'entretenir les bonnes relations professionnelles et de s'assurer qu'ils soient satisfaits du service offert
- Établir des partenariats avec les différents services de vente des comptes afin d'accroître les ventes de vins et de spiritueux, et agir en tant qu'agent de liaison pour aider les clients avec les sélections et les placements
- Participer aux réunions de vente et aux formations sur place demeurer à l'affût des politiques de l'entreprise et des dernières tendances et nouveautés de l'industrie
- Éduquer les employés des comptes en préparant et en donnant des formations sur place pour les restaurants et établissements de vente au détail
- Créer et coordonner des activités promotionnelles chez les comptes établis, et y assister (ex. : souper de vignerons, lancement de produits et dégustations)

- Effectuer d'autres tâches connexes et des projets spéciaux au besoin

Qualifications minimales

- Baccalauréat ou combinaison équivalente d'éducation et d'expérience
- 5 années d'expérience en vente dans l'industrie dans les communautés de la distribution, de la restauration ou des fournisseurs

Qualifications recherchées

- Baccalauréat en administration des affaires ou dans une discipline connexe
- Formation continue de la Court of Master Sommeliers ou de la Society of Wine Educators
- Capacité de calculer les commissions et pourcentages, et d'analyser les données comparatives de vente
- Parvenir à faire preuve de souplesse et capacité d'aider différents groupes internes de clients et de travailler avec des personnalités diverses
- Être créatif et faire preuve d'innovation, tout en démontrant un esprit entrepreneurial
- Aptitudes avancées en négociation
- Connaissances approfondies du vin, incluant les régions et les cépages, les techniques d'accords vins et mets, la production et le service
- Demeurer à au plus 30 minutes d'un compte de vente au détail établi dans le territoire déterminé
- Détenir un véhicule fiable, un permis de conduire valide, les enregistrements et les assurances requis, ainsi qu'un dossier de conduite acceptable
- Être concentré sur les objectifs et faire preuve d'autonomie et d'assurance, savoir fonctionner sans supervision constante

Exigences physiques

- Capacités physiques d'exercer des activités pendant un moment considérable, dont demeurer en position assise et taper sur un clavier d'ordinateur, en plus d'utiliser une souris, un moniteur et une calculatrice
- Capacités physiques d'exercer des activités qui comprennent, d'une fréquence qui varie d'occasionnelle à rare, la marche, se plier, atteindre des objets, se tenir debout et se baisser

- Peut nécessiter fréquemment de soulever, abaisser, pousser, transporter ou tirer une charge de jusqu'à 45 lb (20 kg)

Les personnes intéressées sont invitées à faire parvenir leur lettre de présentation et leur CV à l'attention de Catherine Fonseca, à Catherine.Fonseca@sgws.com