



**Vins Arterra Canada est à la recherche d'un(e)
Chef des comptes clés, SAQ (Rougemont)**

Relevant du directeur des ventes, réseau de la SAQ, le chef des comptes clés, SAQ, est responsable de l'atteinte des objectifs de ventes, de parts de marché et de rentabilité pour le ou les clients qui lui sont confiés. Le rôle et les responsabilités du poste comprennent entre autres la planification, l'organisation et le contrôle des comptes clients. Le poste requiert une excellente connaissance du marché du vin québécois, des compétences éprouvées en gestion par catégorie et de solides compétences en développement commercial intégrant la veille stratégique et le marketing des produits de grande consommation.

RESPONSABILITÉS

- Préparer, présenter et négocier les tactiques pour assurer l'intégration des stratégies d'entreprise (lancement de nouveaux produits, promotions aux consommateurs, prix de détail, dépliants publicitaires, etc.).
- Assurer l'atteinte des objectifs du réseau de la SAQ (volume) tout en respectant les profils spécifiques et uniques des clients.
- Coordonner l'élaboration et la mise en œuvre de projets personnalisés pour les clients de la SAQ (promotions, gestion par catégorie, programme Inspire, produits « Édition spéciale », etc.).
- Préparer et présenter les accords commerciaux avec la SAQ.
- Assurer la mise à jour continue de la grille promotionnelle en fonction des objectifs de ventes et du budget fixés.
- Préparer les examens et présenter les faits saillants sur le marché, les possibilités de vente et les problèmes.

- Travailler en étroite collaboration avec les intervenants internes (être sur le marché avec le personnel des ventes, le chef commercial de district ainsi que les responsables du marketing associé, de l'analyse des activités, du marketing et des opérations) pour appuyer et mettre en œuvre les recommandations et les initiatives stratégiques de l'entreprise.
- Assurer l'optimisation du rendement du capital investi (RCI) et contrôler les différents postes budgétaires à partir des rapports disponibles, le tout en fonction des limites budgétaires accordées par le client (allocation, accords, budgets pour la publicité, etc.).
- Fournir un examen mensuel des prévisions de ventes et d'investissements.
- Assurer une communication efficace avec les intervenants internes (présentation pour les réunions de ventes, prévisions, rapport mensuel, rapports divers, activités de marketing, analyses des activités, etc.).
- Établir et maintenir de bonnes relations d'affaires avec divers intervenants internes (ventes, marketing) et externes (marketing, opérations, approvisionnement, détaillants).

EXIGENCES

DU

POSTE

Études

- Diplôme universitaire en administration des affaires ou dans un domaine connexe

Expérience

- Bilinguisme requis
- Minimum de cinq à dix ans d'expérience dans l'industrie des biens de consommation, expérience pertinente dans l'industrie du vin souhaitée
- Expérience dans le domaine des boissons alcoolisées considérée comme un atout
- Fiabilité, esprit d'équipe et capacité à travailler de manière autonome
- Expérience dans l'établissement et le maintien de relations d'affaires avec les clients et capacité de gérer des clients dans des situations difficiles
- Solides compétences en communication, en organisation et en relations interpersonnelles
- Bonne gestion du temps et de plusieurs priorités tout en respectant les échéances
- Forte capacité d'analyse

- Très bonnes compétences en gestion budgétaire
- Leadership, autonomie et bonne adaptabilité
- Connaissance de Word, d'Excel et de PowerPoint

Postuler au poste de Chef des comptes clés, SAQ

Nous nous engageons à constituer une main-d'œuvre qualifiée qui reflète la diversité de la population qu'elle dessert et encourageons les candidatures de toutes les personnes qualifiées. Nous nous engageons également à prévenir et à éliminer les obstacles à l'emploi des personnes handicapées et nous vous invitons à nous informer si vous avez des besoins en matière d'accessibilité ou d'accommodement.