



Titre du poste: **Représentant(e) des ventes SAQ et Restauration - QUÉBEC (Québec, Saguenay-Lac St-Jean, Beauce et Bas-du-Fleuve)**

Titre du supérieur: **Directrice des ventes, Québec**

Service: **Ventes**

Nom du directeur: **Julie Hamelin**

Lieu de travail: **Grande région de Québec**

La Céleste Levure, une agence québécoise de représentation de vins haut de gamme et maintenant de spiritueux, située à Montréal, est à la recherche d'un(e) **représentant(e) des ventes pour la grande région de Québec**.

Les premières responsabilités de ce poste seront de développer le portefeuille de vins et spiritueux de La Céleste Levure, d'atteindre les volumes de ventes et les cibles de distribution des marques, et de réaliser des profits dans les territoires définis au moyen d'objectifs et de mises en application des programmes de la compagnie en exécutant les tâches suivantes :

- Visiter les magasins de la SAQ (70% du temps) et les restaurants, les bars et les comptes-clés (30% du temps) sur un territoire défini afin de vendre et de faire la promotion des produits de la Céleste.
- Atteindre les objectifs de ventes annuelles – nombre de caisses (par marque) et les cibles de distribution (ventes en magasins, dans les restaurants et les bars) de nos vins et spiritueux sur un territoire défini.
- Mettre en exécution les promotions de ventes et les étalages, gérer les inventaires dans les SAQ sur un territoire défini.
- Réaliser des promotions avec les détenteurs de permis ciblés et les comptes-clés.
- Gérer efficacement en contrôlant les dépenses afin de s'assurer qu'elles restent dans les limites du budget promotionnel.

- Avoir la responsabilité de tout le portefeuille Céleste en mettant un accent particulier sur la croissance des vins de nos fournisseurs majeurs.
- Représenter la compagnie de façon professionnelle auprès des clients sur le marché afin d'améliorer les niveaux de distribution, en magasin et en restauration, ainsi que les activités promotionnelles spécifiques.
- Organiser diverses activités promotionnelles, telles que dégustations, présentations aux membres de la profession et aux consommateurs, et présences à certains événements promotionnels comme les dégustations, les dîners, etc.
- Être responsable pour le maintien en bon état des biens de la compagnie en s'assurant qu'il en soit ainsi pendant tout le temps qu'ils sont sous la responsabilité du représentant des ventes.
- Fournir les rapports dans les délais prévus :
  - **Ezfocus** sur une base journalière – les comptes visités, les résultats et les suivis – en soulignant les succès.
  - Préparer des compte-rendus pour les activités futures, les nouvelles distributions et les objectifs en restauration.
  - Rapport mensuel de dépenses incluant les reçus originaux et les preuves, ainsi que le km.
  - Fournir à la demande de la direction un compte-rendu de la situation dans son territoire pour les magasins et/ou la restauration.
- Fournir à la direction des renseignements pointus sur le marché y compris les tendances, le développement des produits et les activités de la compétition et leurs succès.
- Démontrer en toute occasion la volonté d'augmenter les ventes et le volume des produits Célestes.
- S'assurer que toutes les activités sont menées dans les limites des lois et règlements provinciaux et fédérales en particulier en ce qui concerne les pratiques commerciales.
- Horaires de travail réguliers sur semaine et qui peuvent comprendre certains soirs et fins de semaine.
- Le candidat doit posséder un permis de conduire valide au Québec, une voiture et un passeport valide.

## **CONNAISSANCES/FORMATIONS**

- Bonne connaissance du vin et des spiritueux – tout en étant en mesure de présenter les produits aux clients et de diriger des séminaires éducatifs sur les produits s'il y a lieu.
- Études post-collégiales, baccalauréat en administration/marketing ou domaine connexe, diplôme en sommellerie et/ou attestation WSET sont des atouts.
- Forte motivation de réussite avec un engagement envers l'obtention des résultats.
- Forte orientation envers la clientèle, avec de grandes capacités de négociation et de médiation et l'habileté de motiver les autres dans le but d'atteindre les objectifs de ventes qui soient mutuellement bénéfiques.
- Grand sens du travail en équipe, en démontrant l'habileté à préserver une atmosphère de travail positive en communiquant et en travaillant efficacement avec les clients, ses collègues et la direction.
- Excellent talent de communications orale et écrite, en français et en anglais.
- Doit pouvoir voyager lorsque nécessaire, être présent(e) physiquement lors d'événements ou de réunions où sa présence est requise.
- Doit être une personne parfaitement intègre, très engagée et posséder une grande éthique de travail.
- Aptitude à gérer des tâches et à prendre des décisions réfléchies de façon indépendante et autonome.
- Fortes capacités analytiques – habileté d'analyser les tendances de ventes sur le territoire et d'utiliser l'information pour prendre de bonnes décisions d'affaires.
- Excellent talent d'organisation, précis, avec un bon sens du détail.
- Habileté informatique, maîtrise de la suite Office (Word, Excel, PowerPoint)

## **COMPÉTENCES/EXPÉRIENCES**

- Expérience antérieure de vente dans un environnement multi directionnel, avec une préférence pour une expérience dans le domaine des boissons alcooliques (et une préférence marquée pour le vin).

## **HABILITÉS ET ATTRIBUTS RECHERCHÉS**

- Communication
- Travail d'équipe
- Gestion du temps efficace
- Adaptabilité/flexibilité

- Créativité
- Souci du détail
- Planification et organisation
- Sens de l'urgence
- Fiabilité et imputabilité
- Intégrité et transparence
- Passion pour le vin et les spiritueux

## **ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL**

- 90% du temps en déplacement sur le terrain
- 10 % du temps réparti entre les réunions, les présentations et le travail de bureau

## **PROCESSUS DE CANDIDATURE**

Faire parvenir votre CV à **Julie Hamelin** à l'adresse [jhamelin@celestevin.ca](mailto:jhamelin@celestevin.ca).

L'entreprise s'engage à créer un « milieu de travail inspirant » qui attire et retient un personnel hautement qualifié. Nous créons des liens sur le long terme avec nos gens comme avec nos producteurs. À La Céleste, nous reconnaissons et valorisons la diversité et la créativité des employé(e)s.