



CHARTON HOBBS

L'AMBASSADEUR DES GRANDES MARQUES | 1925

Charton Hobbs est à la recherche d'un directeur régional principal du marketing pour le Québec – Moët Hennessy

Résumé

Le directeur régional principal du marketing travaillera à partir du bureau de Montréal et relèvera du vice-président exécutif de Charton Hobbs pour le Québec. Il devra assurer le maintien de sa connaissance approfondie de tous les vins et spiritueux du portefeuille Moët Hennessy (MH). Il sera aussi chargé de l'établissement des stratégies des marques des Maisons du groupe MH et de traduire ces stratégies en programmes de ventes et de marketing efficaces afin d'atteindre les objectifs de ventes annuelles, tout en respectant les budgets alloués. Le titulaire du poste travaillera en étroite collaboration avec l'équipe de ventes du Québec, y compris les spécialistes de portefeuille et le directeur des ventes, en ce qui concerne l'exécution des programmes. Il sera aussi chargé de la supervision des directeurs régionaux du marketing pour le Québec. Il pourrait aussi être appelé, à la discrétion de la direction, à s'occuper de comptes clés et à maintenir des relations professionnelles importantes liées à ceux-ci.

Principales fonctions et responsabilités

En plus de ses fonctions habituelles de jour, qui se déroulent principalement à l'extérieur du bureau, le titulaire sera fréquemment appelé à travailler le soir. Ce poste exige également un certain nombre de déplacements à l'intérieur du pays et à l'étranger. Le directeur régional principal du marketing sera aussi responsable de ce qui suit :

- Exécuter les plans de marketing/de ventes provinciaux en collaboration avec les équipes de ventes CH pour l'ensemble des marques du portefeuille MH, en accord avec les directives émises par le directeur général national du groupe MH pour le Canada et les directeurs de marque nationaux;

- Mettre en œuvre des activités dans le respect des budgets de publicité et de promotion de niveau régional alloués pour les marques du groupe MH; assurer un suivi adéquat de toutes les dépenses reliées à ces budgets et apporter des correctifs s'il y a lieu;
- Travailler en relation avec les directeurs de marque, le vice-président exécutif, le directeur des ventes et toute l'équipe commerciale pour soutenir la formation et la recherche de clients et mettre en place des pratiques exemplaires, au besoin;
- Aider à définir les marques constituant les comptes principaux du portefeuille MH pour les comptes-clients en restauration et au détail dans le territoire; soutenir l'équipe des ventes; s'assurer de la mise à jour trimestrielle des listes de produits;
- En accord avec le directeur général pour le groupe MH, le vice-président exécutif CH et le directeur des ventes, déterminer l'allocation des ressources aux comptes principaux et ciblés en restauration et au détail; effectuer le suivi des dépenses en fonction des objectifs établis.
- Mettre en œuvre les activités de relations publiques régionales et de commercialisation, ainsi que les stratégies événementielles qui sous-tendent ces activités, en accord avec les orientations nationales par produit. Mesurer l'efficacité de ces stratégies et activités;
- Agir, au besoin, à titre de spécialiste et de formateur pour l'ensemble des marques du portefeuille MH pour l'équipe des ventes, des clients, une clientèle fortunée ciblée ou d'autres consommateurs;
- Analyser des données sur le marché ainsi que les résultats, le rendement et la distribution liés à nos marques et à celles de nos concurrents; formuler des recommandations pour faire croître les résultats du portefeuille MH;
- Mettre en place un calendrier annuel d'activités à l'intention de l'équipe des ventes et du directeur des ventes; assurer une mise en œuvre rigoureuse et un suivi;
- Jouer un rôle actif et influent auprès de la SAQ.

Exigences

- Baccalauréat (ou diplôme supérieur) en commerce, spécialisation en marketing ou en administration des affaires souhaitée, ou minimum de trois ans d'expérience pertinente directement liée au domaine des produits de luxe;
- Certification WSET de niveau 2 ou plus;
- Excellentes compétences en négociation et en présentation devant divers publics;

- Disponibilité en soirée et les fins de semaine pour participer fréquemment, et parfois à court préavis, à des événements promotionnels. Déplacements d'affaires à l'intérieur du pays et à l'étranger;
- Excellente capacité d'analyse et d'organisation, et capacité à respecter des délais serrés; connaissances avancées en informatique; maîtrise des logiciels PowerPoint et Excel; connaissance pratique d'outils de création de rapports souhaitée;
- Habileté confirmée à mener plusieurs tâches de front, à fixer des priorités et à travailler en équipe avec plusieurs intervenants de milieux différents (habileté essentielle);
- Esprit créatif et aptitude à trouver des solutions d'affaires novatrices en valorisation de marque et en recherche de clientèle;
- Réseau de relations professionnelles bien établi dans le domaine (à l'interne et à l'externe);
- Passeport canadien valide;
- Permis de conduire valide;
- Bilinguisme.

Conditions

- Régime d'assurances de soins de santé et dentaire, REER et autres avantages accessibles après une période d'admissibilité. Indemnité pour usage de véhicule et allocation de dépenses (déplacements et autres).
- Salaire compétitif, avantages sociaux et prime en fonction du rendement, de l'expérience et du réseau de relations professionnelles.

Si ce poste vous intéresse, veuillez envoyer votre lettre de présentation et votre CV par courriel à l'adresse job110@chartonhobbs.com.

La liste ci-dessus est représentative du travail à effectuer par le titulaire du poste, sans toutefois être exhaustive. Ainsi, l'omission d'une tâche ou d'une responsabilité ne l'exclut pas nécessairement des fonctions du poste si le travail demandé est similaire ou relié aux tâches et responsabilités inhérentes à ce poste.