



**Charton Hobbs/Moët Hennessy – Marques MH
sont à la recherche d'un Directeur national des marques**

DESCRIPTION DU POSTE

Sommaire

Le titulaire du poste relèvera du directeur général national, Moët Hennessy Canada, et du vice-président exécutif, Charton Hobbs, attachés au bureau de Montréal.

Le directeur national de marques devra assurer le maintien de sa connaissance approfondie de tous les vins et spiritueux du portefeuille Moët Hennessy (MH) et sera chargé de l'application des stratégies internationales des marques des Maisons du groupe MH afin de générer des ventes de façon efficace à l'échelle locale.

Le titulaire du poste sera responsable, notamment, de ce qui suit : les relations publiques, les médias sociaux, le commerce électronique, les programmes de marketing visant les comptes en restauration et en ventes au détail, l'atteinte des objectifs annuels de ventes et de revenus et le respect des budgets alloués. Les directeurs nationaux de portefeuille et du marketing, Charton Hobbs/Moët Hennessy relèveront directement du directeur national des marques. Le titulaire du poste collaborera étroitement avec les directeurs régionaux du marketing, le directeur des relations publiques, les responsables des comptes de clients privilégiés, les vice-présidents régionaux de Charton Hobbs et les membres des équipes de ventes afin d'établir les objectifs et les budgets à l'échelle nationale pour les portefeuilles dont il a la responsabilité. Le directeur national des marques déterminera les outils et les ressources nécessaires aux activités, mettra en place des pratiques exemplaires, assurera la surveillance des résultats liés aux programmes nationaux

clés, effectuera la gestion des budgets nationaux et le suivi des prévisions et établira les exigences en matière de rapports tout au long de l'année.

Principales fonctions et responsabilités

En plus de ses fonctions habituelles de jour, 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.

1. Élaborer les plans marketing relatifs aux marques ainsi que les politiques et les activités de marketing :

- Élaborer l'ensemble de la planification et des activités de marketing pour les marques MH et en améliorer la pertinence; rendre des comptes quant à la stratégie soutenant les plans liés aux marques et être responsable de leur exécution exemplaire pour assurer l'augmentation de la part de marché et soutenir la croissance;
- Intégrer les stratégies globales des marques dans les programmes de marketing appliqués à l'échelle locale afin d'atteindre les objectifs financiers à court terme et les objectifs d'établissement de la marque à long terme, et ce pour toutes les marques MH;
- Savoir tirer avantage de nouvelles occasions d'affaires (commerce électronique, commandes d'importations privées de particuliers) et assurer la position de chef de file dans de nouveaux canaux de commercialisation;
- Gérer la stratégie d'ensemble du portefeuille, tirer profit de synergies, tout en respectant les stratégies et les objectifs nationaux et internationaux;
- Examiner et analyser l'ensemble des vins et spiritueux offerts au Canada et formuler des recommandations concernant d'autres occasions de croissance pour les marques Moët Hennessy;
- Assurer la liaison et le maintien de communications et de relations étroites avec les membres des équipes du marketing des différentes Maisons pour obtenir leur confiance à l'égard de nos stratégies de commercialisation et ainsi permettre de justifier l'augmentation des investissements dans le marché canadien et obtenir leur consentement à cet égard;
- Assurer la compréhension et la mise en œuvre uniforme de pratiques exemplaires;

- Participer de façon active à l'établissement des prévisions des ventes et des revenus annuels à l'échelle nationale et régionale, et surveiller les allocations budgétaires et exercer un contrôle pour tous les marchés;
- Mettre au point des rapports de marketing et d'activités, des processus, des calendriers et des critères d'inscription au calendrier normalisés pour les activités clés annuelles;
- Mener la transformation numérique des activités de marketing et celle de l'approche relative au marketing des produits du portefeuille;

2. Gestion de l'équipe du marketing :

- Diriger l'équipe des directeurs nationaux des marques pour assurer l'élaboration et l'exécution exemplaire de plans marketing des marques;
- Embaucher, former et évaluer les membres de l'équipe des directeurs nationaux des marques; gérer des fournisseurs externes, le cas échéant;
- Motiver l'équipe pour maximiser la créativité, l'efficacité, l'attitude proactive et les comportements permettant d'identifier des occasions d'affaires;
- Appuyer et accroître les capacités des membres des équipes de marketing, en portant une attention spéciale au marketing numérique;
- Favoriser une grande cohésion entre l'équipe nationale du marketing, l'équipe des directeurs régionaux du marketing et les responsables des relations publiques afin de mettre en œuvre des stratégies de marques et des activités efficaces;

Exigences

- Baccalauréat (ou diplôme supérieur) en commerce, spécialisation en marketing ou en administration des affaires souhaitée, ou minimum de cinq ans d'expérience pertinente dans le domaine des produits de luxe;
- Avoir suivi des cours sur les vins et les spiritueux (WSET, niveau 2 ou supérieur);
- Excellente connaissance des pratiques dans le domaine des ventes et du marketing et des politiques des monopoles provinciaux au Canada;
- Habileté confirmée à diriger, à former et à gérer différentes équipes nationales du marketing;
- Excellentes compétences en négociation et en présentation devant divers publics;
- Excellente capacité d'analyse et d'organisation; capacité à mener plusieurs tâches de front et à respecter des délais serrés;

- Très bonnes connaissances en informatique; très bonne maîtrise des logiciels PowerPoint et Excel; une connaissance pratique de la plateforme *CH Cellier* et des autres outils de création de rapports utilisés à l'interne est souhaitable;
- 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 (maisons et secteur de la restauration et des ventes au détail); atout;
- Passeport canadien valide;
- Permis de conduire valide;
- Bilinguisme (anglais/français), à l'oral et à l'écrit est souhaitable.

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 concurrentiel, 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 job116@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 lié aux tâches et aux responsabilités inhérentes à ce poste.