



Nespresso recherche un(e)

Chef régional, Comptes clés – Cafés, hôtels et restaurants

UNITÉ COMMERCIALE: NESPRESSO

SERVICE: B2B

LIEU DE TRAVAIL: Montréal

RELÈVE DU: Chef régional, Ventes - Québec

Nestlé Nespresso S.A. est le chef de file du marché des cafés de qualité supérieure offerts en portions et l'une des entreprises du groupe Nestlé qui connaît la croissance la plus rapide.

MISSION DU POSTE

Assurer la mise en œuvre de la stratégie pour le réseau des comptes clés de manière à obtenir une grande visibilité et un volume de vente élevé au sein des comptes clés de plus grande envergure.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

Données sur le marché

- Comprendre et analyser le marché des cafés, hôtels et restaurants ainsi que son évolution; prédire les tendances futures au moyen de tous les outils d'analyse du marché disponibles et des analyses de données sur la concurrence et les consommateurs. Mettre à profit ce savoir-faire au siège social.

Établir un plan pour les comptés clés régionaux – Cafés, hôtels et restaurants : Développement des affaires et gestion des comptes de plus grande envergure

- Déterminer la taille du marché : définir les occasions de comptes clés par groupes (petit, moyen, grand), par secteurs, hôtels et restaurants.

- Définir des objectifs et établir une relation avec les décideurs clés.
- Déterminer les objectifs commerciaux stratégiques à long terme de concert avec le chef régional, Ventes – Cafés, hôtels et restaurants.
- Établir un plan annuel novateur pour les comptes clés comportant des objectifs ambitieux axés sur l'obtention, le maintien et l'augmentation.
- Établir une gestion axée sur les produits concurrents et la gestion du risque, au moyen des données sur les concurrents et les consommateurs.
- Prospector et rechercher de nouveaux clients régionaux. Évaluer le potentiel de ces nouveaux clients et développer ce dernier en collaboration avec les chefs de comptes.
- Créer et mettre en œuvre un plan de comptes régionaux en collaboration avec l'équipe Ventes et l'équipe Marketing.
- Surveiller et analyser les résultats des comptes clés par rapport aux prévisions.
- Mettre sur pied des initiatives permettant de combler l'écart entre les résultats et les prévisions.

Gestion des relations avec les clients clés

- Établir de solides relations avec les anciens et les nouveaux clients ainsi qu'un climat axé sur le rendement. Construire des relations positives, efficaces et durables à tous les niveaux (avec les fournisseurs de machines) afin d'assurer la mise en œuvre cohérente de la stratégie et la disponibilité constante de tous les modèles de machines.
- Assurer les relations publiques et le réseautage avec les clients clés actuels et futurs.
- Collaborer avec le groupe Marketing et le Centre de relations clients (CRC) pour le marché afin d'assurer l'application de normes élevées quant à la gestion des relations clients.
- S'assurer que l'organisation adapte sa réponse aux attentes des clients, conformément aux directives relatives aux activités du CRC, et optimiser le service au besoin.

Exécuter les stratégies

- Élaborer un plan complet relativement à la clientèle pour stimuler l'ensemble des activités.

- Exécuter la stratégie des ventes B2B en collaboration avec l'équipe Ventes.
- Définir et évaluer les objectifs annuels de vente de machines par compte clé et concevoir un plan opérationnel détaillé pour les comptes clés incluant le volume de ventes, la valeur, le suivi des pertes et des profits et la production de rapports.
- Assurer la gestion des prévisions en collaboration avec les fournisseurs de machines, les distributeurs et les représentants : harmoniser l'ensemble de l'approvisionnement en machines et la demande des consommateurs en diffusant les activités commerciales et de marketing de Nespresso, en assurant l'exactitude des prévisions de vente par client et en mettant en œuvre les modalités des contrats entre les fournisseurs de machines et Nespresso.
- Assurer la parfaite coordination des activités logistiques quant aux comptes clés en collaboration avec la chaîne d'approvisionnement.

Respecter tous les principes de conduite des affaires et les politiques de l'entreprise

- S'assurer que toutes les activités commerciales entre entreprises sont gérées conformément aux principes de conduite des affaires de Nestlé et de Nespresso.
- Vérifier que l'ensemble des politiques, procédures et codes d'éthique commerciale de l'entreprise est communiqué et mis en œuvre au sein de l'équipe.

EXIGENCES

Études et expérience

- Diplôme universitaire en gestion commerciale ou économique
- De 8 à 10 années d'expérience dans le secteur commercial/de fabrication (marketing et ventes) dans l'industrie du vin/des aliments raffinés/des spiritueux ou du café

Compétences

- Solide éthique de travail, intégrité et honnêteté irréprochable (transparence et confiance)
- Véritable enthousiasme/passion pour le produit
- Solide orientation client
- Excellente capacité à travailler avec une équipe de vente
- Excellent style de communication orale et écrite

- Très bonnes aptitudes en relations interpersonnelles et bonnes compétences en réseautage
- Créativité, ouverture d'esprit et capacité de travailler en contexte interfonctionnel
- Excellentes capacités d'analyse
- Esprit d'entreprise et sens de l'initiative
- Autonomie dans le respect des politiques, des lignes directrices et des stratégies de l'entreprise
- Capacité de travailler sous pression
- Souci du détail et de la précision

Langues

- Anglais Maîtrise d'autres langues, un atout.

Avantages

- Salaire concurrentiel
- Prime annuelle
- Équipe jeune et dynamique
- Milieu axé sur la croissance, propice au perfectionnement des compétences
- Joignez-vous à l'équipe Nespresso pour découvrir une culture de haute performance qui saura donner un nouvel élan à votre carrière!

Nespresso Canada, une division de Nestlé Canada

Les candidats qualifiés doivent postuler via Taleo en suivant ces étapes:

- Accéder à la page carrière Nestlé via le lien suivant: nestle.taleo.net/careersection/3/jobsearch.ftl
- Dans la section mot-clé, entrer le numéro de poste : 1700013B
- Appuyer sur "Postuler"

Nespresso Canada est un employeur qui souscrit au principe d'égalité et qui favorise la diversité et l'inclusion. Si vous êtes sélectionné pour participer au processus de recrutement, veuillez informer les Ressources humaines de tout accommodement dont vous pourriez avoir besoin. Nespresso Canada travaillera avec vous afin de s'assurer que vous êtes en mesure de participer pleinement au processus.

Veillez noter que nous communiquerons seulement avec les candidats sélectionnés pour une entrevue.

Visitez le site [Nespresso](#) pour en apprendre davantage à notre sujet.