



**Agent(e) de territoire - Grande région de Québec
(Contrat de 12 mois)**

Breakthru Beverage Group est un important distributeur/courtier nord-américain, œuvrant dans le monde des vins de luxe, des spiritueux et des marques de bière.

Ayant une présence internationale, **Breakthru Beverage Canada** a débuté ses opérations en tant que courtier exclusif pour Diageo en juillet 2014. Diageo est la plus grande société de boissons premium au monde avec un portefeuille enviable qui comprend Smirnoff®, Cîroc®, Ketel One®, Johnnie Walker®, Crown Royal®, Captain Morgan®, Tanqueray®, Guinness®.

Breakthru Beverage Canada est dirigé par une force de vente canadienne dédiée, talentueuse et dotée d'une grande connaissance des produits et de la vente de marques. Nous avons des bureaux régionaux à Vancouver, Edmonton, Montréal et Toronto. Si vous êtes passionné par les spiritueux, le vin et l'industrie de la bière, possédez une véritable passion pour la vente consultative, désirez gagner, aimez travailler dans un environnement qui bouge, aimez grandir et se développer, êtes responsable et aimez les défis, aimez avoir du plaisir et faire partie d'une équipe dynamique, nous aimerions vous rencontrer!

Objectif

Comblent ou dépassent les attentes prévues sur le plan du service tout en vendant des produits, en faisant de la commercialisation et en atteignant les objectifs de gestion des itinéraires afin d'accroître le chiffre d'affaires et la visibilité des produits chez les clients.

Service : Ventes

Supérieur hiérarchique : Directeur de district

Tâches à exécuter

- Élaborer et respecter un programme quotidien de visites de vente sur un itinéraire prédéterminé (programme d'itinéraire).
- Diriger les efforts de commercialisation chez les clients pour tous les produits, la distribution générale ainsi que les programmes ou promotions.
- Entretenir d'efficaces relations d'affaires avec les clients dont il doit s'occuper.
- Donner à la direction des renseignements précis et à jour ayant trait aux concurrents, aux défis à relever sur le marché ainsi qu'aux occasions de commercialisation.
- Atteindre les objectifs relatifs aux produits phares.
- Collaborer avec les représentants des fournisseurs et les membres de la direction sur le terrain pour faire la promotion des produits.
- Assurer le service de nos produits et améliorer leur vente en veillant à leur gestion sur les tablettes ainsi qu'à la position et à la fréquence de leur présentation, en recourant à la vente axée sur les concepts et en veillant à ce que la tarification soit correcte.
- Faire le suivi avec les clients pour s'assurer que les tablettes, les étalages, les présentoirs et le frigidaire sont bien remplis et installés au bon endroit.
- Vérifier auprès des clients l'efficacité des programmes établis à l'intention des consommateurs et renseigner la direction sur les tendances observées.
- Concevoir et ériger des présentoirs novateurs qui mettent les marques en vedette.
- Négocier la superficie disponible pour la présentation des produits dans les commerces de détail de niveau secondaire.
- Être au courant de ce qui touche le secteur, le canal et les marques.
- Se conformer aux diagrammes de présentation pour les tablettes et vérifier les stocks des produits en magasin.
- Accomplir les autres tâches attribuées.

Compétences

- Incarner les valeurs de l'entreprise.
- Avoir de grandes compétences pour les communications, autant de vive voix que par écrit.
- Faire preuve d'un niveau élevé de professionnalisme.
- Avoir un bon jugement et savoir régler des problèmes.
- Exercer ses fonctions avec précision, compétence et rapidité.

- Avoir le souci du détail et pouvoir effectuer plusieurs tâches de front.
- Exercer ses fonctions en se fondant sur certaines consignes et lignes directrices reçues.
- Exceller sur le plan de l'entregent et de l'entretien de relations interpersonnelles.
- Connaître les règlements de la régie des alcools, les tendances du marché et la concurrence.

Exigences générales

- Être titulaire d'un diplôme d'études universitaires.
- Savoir utiliser la suite MS Office.
- Avoir un permis de conduire valide.
- Avoir au moins 19 ans (ou 18 ans en Alberta, au Québec et au Manitoba).
- Avoir un moyen de transport fiable et une preuve d'un contrat valide d'assurance auto.

Exigences physiques

- Soulever et transporter des objets pesant entre 20 et 29 kg (45 et 65 lbs).
- Pouvoir atteindre des objets à portée de main pour exécuter diverses tâches.
- Pouvoir atteindre des objets situés au-dessus de sa tête pour exécuter diverses tâches.
- Rester debout et marcher pendant de longues périodes pour exécuter diverses tâches.
- S'accroupir et se pencher pour exécuter diverses tâches qui lui sont confiées.

Faites parvenir vos coordonnées et votre curriculum vitae à:

Michel Chaput

Directeur des ventes détails & vin, Québec

BREAKTHRU BEVERAGE CANADA

mchaput@breakthrubev.com