



Les Plats du Chef, une division du Groupe Agroalimentaire Claridge, est une entreprise en pleine expansion qui se spécialise dans la fabrication d'aliments surgelés haut de gamme. Nous sommes à la recherche d'un professionnel de la gestion des ventes pour occuper le NOUVEAU poste de :

Directeur des ventes, comptes sélects

Relevant du Directeur Ventes et Marketing, le Directeur des ventes, comptes sélects est responsable du développement des affaires, de la gestion des relations avec nos clients au détail, de l'administration des comptes de même que de la supervision de notre force de vente et de nos courtiers. Plus spécifiquement, votre rôle consistera à :

- Gérer le développement des affaires des comptes clients assignés, au détail, incluant :
 - La présentation des nouveaux produits à nos clients et la négociation des annonces circulaires.
 - Le développement des plans stratégiques par clients afin de créer des propositions de ventes qui résulteront en une croissance profitable (présentation et mise en liste)
 - Le suivi des ventes par l'élaboration et la présentation de revues d'affaires mensuelles et la gestion par catégorie
 - Le développement des affaires par l'identification d'opportunités de produits et de clients
 - Le maintien de bonnes relations avec les clients
 - La gestion stratégique de courtiers
- Élaborer les budgets annuels de ventes et dépenses par clients
 - Effectuer le suivi hebdomadaire des ventes (comparativement au budget et aux projections)
 - Effectuer le suivi mensuel des ventes et dépenses
 - Effectuer le suivi mensuel des programmes de ventes et des factures des dépenses pour le territoire
 - Créer les projections de ventes et communiquer les changements et variances aux opérations
 - Analyser les résultats promotionnels par rapport aux investissements
 - Créer et tenir à jour les dossiers par territoires de vente et par clients : liste de prix, distribution, codes de produits, calendrier promotionnel, prix de la compétition, annonces circulaires
 - Élaborer, présenter et justifier les plans d'affaires et les opportunités stratégiques
 - Communiquer toutes informations relatives aux comptes à la force de vente
- Superviser la force de vente :
 - Superviser, coacher et évaluer 4 représentants des ventes
 - Élaborer les objectifs et le budget annuel ainsi qu'établir leur évaluation
 - Planifier les stratégies de vente relatives aux points de ventes
 - Créer et modifier tous les outils de ventes : informations de produits, annonces, matériel de points de vente etc.
 - Vérifier et valider les rapports journaliers ainsi que les comptes des dépenses
 - Créer et analyser les rapports de distribution de produit (trimestriel)
 - Créer et entretenir d'excellentes relations avec les principaux responsables des opérations en magasin.

Exigences

- Formation universitaire en administration ou toute autre formation pertinente
- Au moins 5 ans d'expérience dans un poste similaire au sein de l'industrie agroalimentaire
- Expérience dans la mise en marché de produits surgelés
- Expérience de négociation d'ententes de marques privées
- Expérience en gestion de personnel
- Parfaitement bilingue et très bonnes capacités de rédaction dans les deux langues
- Connaissances approfondies des logiciels de la suite Microsoft Office
- Avoir une voiture et être disponible pour voyager

Aptitudes

- Approche proactive en développement des affaires afin de saisir toutes les opportunités qui se présentent
- Posséder à son actif des accomplissements professionnels qui reflètent votre leadership, une grande motivation intrinsèque, le sens des initiatives et l'autonomie
- Créatif et habile négociateur, vous êtes axé vers les résultats en plus d'être confortable dans un environnement de PME dynamique
- Bon communicateur avec une facilité à établir un réseau de contacts et à entretenir d'excellentes relations interpersonnelles
- Facilité de communiquer oralement et par écrit, bonnes habiletés de présentation
- Sens des priorités. Esprit méthodique et organisé. Souci du détail.
- Capacité de gérer plusieurs projets à la fois

Nous offrons un programme de rémunération compétitif incluant un boni de performance, un compte de dépenses ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux.

Si ce défi vous intéresse, faites parvenir votre curriculum vitae par télécopieur
au **(514) 685-2602** ou par courriel à rh@platsduchef.com

Seuls les candidat(e)s sélectionné(e)s seront contacté(e)s. Prière de ne pas téléphoner. Nous souscrivons à des pratiques d'équité en matière d'emploi.