

Distribution DSD est l'agent autorisé et distributeur des Brasseries Sleeman depuis plus de 10 ans. Nous sommes une entreprise se spécialisant dans la vente, le merchandising et la distribution alimentaire pour les marchés régionaux du Québec. Afin de soutenir notre croissance incroyable, DSD est présentement à la recherche d'un **Représentant des ventes** qui pourra effectuer la route dans la région de Val-d'Or.

Le titulaire de ce poste devra atteindre les objectifs de ventes, de revenus et de croissance du territoire qui mettra l'accent sur la consommation à domicile des produits des **Brasseries Sleeman**. Il devra développer les opportunités d'affaires dans son territoire tout en suivant la compétition et jouera un rôle essentiel dans la satisfaction des consommateurs de produits brassicole.

Ce rôle vous interpelle? Nous aimerions vous rencontrer si vous :

- DEP en Vente-conseil et représentation complété
- Avez du charisme et de l'entregent
- Adorez être sur la route
- Voulez rendre service à votre communauté pour que, ne jamais plus, elle ne manque de bière.

Avantages du poste de Représentant des ventes :

- Salaire horaire compétitif (salaire de base + bonus selon l'expérience)
- Boni à la signature de \$500,00*
- Véhicule fournis
- Avantages sociaux**
- Uniformes fournis

Responsabilités du Représentant des ventes:

- Rechercher des nouvelles opportunités de vente auprès de nouveaux clients ou clients existants (introduction de nouveaux produits, proposition de plans de vente, installation de POS...etc.)
- Établir de bonnes relations professionnelles avec la clientèle (clientèle de détail/clientèle sur place) ; offrir des conseils et des recommandations à propos des produits, promotions et occasions de ventes Sleeman; travailler avec les clients pour élaborer leur plan d'affaires et établir leurs priorités.
- Passer en revue les données des ventes et mettre à profit ses connaissances du territoire en vue de cerner les occasions et de mettre en œuvre les plans de ventes.
- Tenir des revues d'affaires avec les clients pour discuter du rendement des produits et ajuster ou réviser les programmes et objectifs, au besoin.
- Implanter les normes de merchandising et travailler pour obtenir davantage d'espace de présentation et une meilleure visibilité/accessibilité des produits en fonction des analyses des ventes.
- Conserver des renseignements sur les clients et des données de ventes à jour dans le logiciel de gestion des relations avec les clients.
- Participer aux réunions d'équipe et offrir à l'équipe de gestion des ventes de l'information commerciale locale détaillée, au besoin.
- Demeurer à l'affût des tendances de l'industrie et des changements subis par l'environnement concurrentiel.

Qualifications requises pour le poste de Représentant des ventes:

- Bonne capacité à établir de solides liens professionnels, tant à l'interne qu'à l'externe ;
- Possédez un permis de conduire et dossier de conduite impeccable ;
- Sens de la vente et capacité à atteindre des objectifs de vente ;
- Capacité à communiquer efficacement, à la fois de façon écrite et verbale — excellente aptitude de présentation ;
- Autonome et sens de l'initiative ;
- Organisé et bonne capacité d'écoute ;
- Compétences informatiques et capacité à utiliser Microsoft Office ;
- Expérience dans l'industrie des boissons alcoolisées (un atout).

Régions recherchées:

Val-d'Or

Vous désirez vous épanouir au sein d'une équipe qui place le développement professionnel au cœur de ses priorités? Faites-nous parvenir votre candidature sans tarder à l'adresse courriel : alexnadrajadeg@vibrantmarketing.ca en précisant le poste appliqué.

*Bonus à la signature de \$250,00, puis après approbation de 3 mois de \$250,00

** Avantages sociaux après approbation de 3 mois

Le genre masculin est utilisé sans discrimination et dans le seul but d'alléger le texte.