

## **DESCRIPTION DE POSTE**

**COMPAGNIE:** BF Canada Powered by the Hive (Division de Brown Forman)

**TITRE DU POSTE :** Directeur des ventes provinciales, Québec

**LIEU DE TRAVAIL :** Montréal, Québec

**TITRE DU SUPERVISEUR IMMÉDIAT :** Directrice de marché, Est du Canada et Directeur National des ventes

### **Définition**

À titre de contact principal auprès de la Société des Alcools du Québec, il démontre des compétences élevées en termes de leadership, d'expertise en ventes, de gestion du temps et d'établissement de relations. Le candidat à ce poste occupe un rôle pivot consistant à gérer et encadrer les activités quotidiennes des membres de l'équipe des ventes en fonction des objectifs de la province.

### **Principales responsabilités**

- Responsable du recrutement, le candidat à ce poste occupe un rôle de mentor et contribue à la formation de l'équipe de vente en vue d'atteindre les objectifs de ventes et de distribution. Tenir l'équipe des ventes responsable de rendre des comptes quant aux résultats et au rendement.
- Fixer et mettre en place des objectifs régionaux et des plans de redressement sur le marché provincial pour l'ensemble des produits de B-F, grâce à une approche de marketing agressive et une planification des ventes alliées à des stratégies de distribution et d'exécution.
- Effectuer des prévisions relativement au volume provincial, mener des analyses quant aux investissements dans la marque et à la promotion, planifier les promotions, se tenir au fait de la concurrence et procéder à l'analyse des prix. Administrer la collecte et l'analyse des renseignements sur le marché interne et externe afin de présenter des perspectives réalisables à l'équipe de vente ainsi qu'à la direction.
- Présenter de l'information financière au directeur de l'Est et au Directeur du pays comme à la direction supérieure de Brown Forman.
- Agir à titre de personne ressource clé auprès de la Société des alcools du Québec et établir des relations de collaboration avec les acheteurs et les dirigeants fonctionnels.
- Établir et gérer le plan stratégique de la province et prise en compte des résultats.

### **Attentes**

- Atteindre ou dépasser les objectifs de volume et de profit attribués pour la région tout en rehaussant le capital des marques.
- Exceller dans la promotion des ventes des produits de B-F en visant l'atteinte des objectifs, l'établissement de relations commerciales durables et la réussite.

## **Communication**

- Collaborer avec ses pairs, collègues et la direction dans le but de véhiculer les meilleures pratiques au sein de l'équipe et d'assurer l'uniformité de la programmation des activités.
- Communiquer avec le directeur de l'Est et la direction supérieure sur une base régulière de sorte que les stratégies régionales soient bien comprises et conformes aux stratégies de marque et de portfolio provinciales.
- Donner des présentations à l'intention de la Société des alcools du Québec et du personnel en général, tenir les revues quadrimestrielles.

## **Personnes ressources internes**

### Relève de :

Directrice de marché, Est du Canada  
Directeur National des ventes et le Directeur du pays

### Collabore avec :

Directrice des Opérations Québec  
Directeur des Opérations National  
Les Directeur des Ventes Provincial du Canada  
Directeur du Marketing et Chefs de marque

## **Personnes ressources externes**

### Collabore avec :

Société des Alcool du Québec  
Comptes licenciés (propriétaires, gérants, personnel de service)  
Agences de promotion  
Planificateurs d'événements spéciaux  
Consommateurs

## **Formation professionnelle :**

- Études postsecondaires exigées; diplôme universitaire (baccalauréat);

- Plus de 5 années d'expérience en gestion des ventes, idéalement dans l'industrie des boissons alcoolisées;
- Excellentes présentation/ communication interpersonnelle;
- Bilinguisme en anglais et en français requis, autant à l'écrit qu'à l'oral;
- Compétences organisationnelles élevées;
- Motivation personnelle et aptitude à motiver les autres;
- Faculté à gérer ses priorités efficacement et à accomplir ses tâches dans un contexte sous pression;
- Leadership éprouvé;
- Compétences avancées dans la gestion de logiciels de traitement de texte, tels que Word, Excel et PowerPoint;

Les demandes de candidature doivent être soumises en anglais (Curriculum Vitae et lettre de présentation).

À l'attention de : **Nathalie Villemaire**, Directrice de Marché, Est du Canada

[nvillemaire@bfcanda.ca](mailto:nvillemaire@bfcanda.ca)

Seulement les candidat(e)s retenu(e)s seront contacté(e)s.