



OFFRE D'EMPLOI : GESTIONNAIRE RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES VENTES ET DES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

À l'avant-garde de la création d'acers fins (vins de sève d'érable) depuis 1992, Domaine Vallier Robert est une entreprise familiale en pleine croissance qui distribue ses produits raffinés maintes fois médaillés aux quatre coins du Québec, en plus de recevoir des touristes dans ses installations au Bas-Saint-Laurent. Nous recherchons une personne passionnée et dynamique pour faire rayonner nos produits sur les marchés nationaux et auprès de notre clientèle au Domaine.

La personne recherchée deviendra un acteur clé de la croissance du Domaine Vallier Robert en développant nos ventes et en entretenant des relations solides avec nos partenaires (SAQ – magasins Avril, épicerie fines, HRI).

Vos responsabilités

Développement des ventes : Promouvoir et optimiser la distribution de nos acers auprès de la SAQ, des épicerie et du secteur de la restauration.

Représentation et réseautage : Planifier, gérer et participer à des événements et activités de représentation chez nos détaillants.

Relations d'affaires : Entretenir et développer des liens de confiance avec nos partenaires commerciaux.

Promotion et événements : Contribuer aux activités marketing et aux événements qui assurent le rayonnement de nos produits.

Logistique et gestion des commandes : Gérer l'expédition des commandes destinées aux détaillants.

Expérience client au Domaine : Supporter la responsable de l'expérience client selon les besoins.

Ce que nous recherchons

Formation et expérience : DEC en gestion de commerce, administration ou toute formation/expérience pertinente.

Compétences informatiques : Maîtrise de Microsoft 365 (Excel, Word, Outlook, SharePoint); connaissance d'Acoma ou d'un autre logiciel comptable et expérience avec un CRM, un atout.

Communication et relationnel : Bonne maîtrise du français et bonne connaissance de l'anglais oral, aisance en négociation et sens du service.

Organisation et autonomie : Capacité à gérer efficacement son temps, à établir des priorités et à travailler en équipe.

Esprit commercial : Passion pour la vente, persévérance et enthousiasme face aux défis.

Mobilité : Déplacements à prévoir, permis de conduire valide requis.

Ce que nous offrons

Un poste régulier à temps plein (incluant 5 ou 6 week-ends par an), en mode télétravail si nécessaire.

Un salaire compétitif selon votre expérience.

Une possibilité d'hébergement à Auclair.

Des avantages exclusifs : Tous nos produits en boutique à tarif préférentiel.

Un esprit d'équipe convivial et des activités sociales d'équipe.

Date limite pour postuler : 4 avril 2025.

Envoyez votre candidature à Nathalie Decaigny par courriel – nathalie@domainevallierrobert.ca ou en personne au **145, rue du Vieux Moulin à Auclair.**

Rejoignez-nous et contribuez à faire découvrir l'excellence des acers du Québec au plus grand nombre !