



Directeur(trice) des ventes Bœuf Québec

Qui sommes-nous ?

La Société des Parcs d'Engraissement du Québec (SPEQ), créée en 1975, est une association d'affaires regroupant et représentant les producteurs de bouvillons d'abattage au Québec. Depuis 2017, la SPEQ pilote avec succès le programme Partenaires Bœuf Québec qui vise à offrir du bœuf élevé au Québec aux consommateurs québécois. Aujourd'hui, l'équipe de Bœuf Québec est en plein essor. Profitant de l'engouement pour les produits locaux de qualité, les produits Bœuf Québec sont maintenant distribués dans les principales bannières québécoises et dans un vaste réseau de détaillants indépendants afin que les consommateurs tombent en amour avec le bœuf élevé au Québec.

Le mandat

Le/la directeur(trice) des ventes est le pilier du développement d'affaires du programme Partenaires Bœuf Québec. IL met en œuvre le plan de développement afin de :

- Développer les ventes au détail à travers les bannières et les détaillants;
- Développer le réseau de distribution;
- Développer l'équipe de vente et soutenir l'équipe de représentation.

Il contribue à augmenter la valeur de la marque et à faire rayonner les valeurs d'excellence sur lesquelles reposent le programme. Pour ce faire, il collabore avec l'équipe Bœuf Québec et les partenaires de la filière pour :

- Développer de nouveaux produits;
- Soutenir la campagne promotionnelle;
- Assurer le développement de la qualité.

Ce que l'on cherche

Nous souhaitons embaucher une personne qui disposera d'une combinaison de formation et d'expérience qui lui permettra d'assurer **la croissance** du programme au détail. La personne recherchée dispose d'un fort leadership, ainsi que de fortes aptitudes à **travailler en équipe** afin de collaborer efficacement avec les partenaires du programme. Enfin, le candidat doit inspirer et diriger une équipe de vendeurs et de représentants au détail. Le directeur doit être une personne très **organisée** et partager les valeurs d'**excellence du programme**.

Ainsi, les principales qualités recherchées :

- Combinaison de formation et d'expérience - alimentation et vente au détail ;
- Capacité de planification et leadership;
- Autonomie, sens de l'initiative, bon jugement et capacité d'apprentissage ;
- Détermination, intégrité, et bonne capacité de communication orale et écrite ;
- Capacité bureautique (MS Word et Excel) et médias sociaux ;
- Grande organisation et respect des délais.

Le poste sera ajusté aux forces du candidat et évoluera selon la croissance du programme.

Conditions de travail :

- Salaire concurrentiel ;
- Horaire flexible ;
- Le bureau est basé à Longueuil. Le/la candidat(e) doit disposer d'une voiture et d'un permis de conduire valide pour différents déplacements dans la grande région de Montréal et hors Montréal à l'occasion.

Le poste vous intéresse ?

Envoyer votre cv à jsgascon@videotron.ca

Seuls les candidats retenus seront contactés.

Des références seront prises chez les candidats sélectionnés.