

Consultant(e) aux ventes

Supérieur immédiat :	Chef de secteur, Ventes locales
Type de poste :	Permanent, temps plein

Présentation de l'entreprise

Sysco tisse des liens à l'échelle internationale pour partager des produits alimentaires et prendre soin les uns des autres. Sysco mène par l'amour de la nourriture et du service pour offrir les aliments les plus frais et des idées fraîches. Nos clients peuvent compter sur nous pour fournir des produits et des solutions sur mesure puisque seul Sysco est le leader mondial, assis au cœur de l'innovation de la chaîne d'approvisionnement, de la livraison, de la cuisine et plus encore.

Avec ses plus de 57 000 associés, la société exploite plus de 320 sites de distribution dans le monde et dessert plus de 650 000 clients. Pour l'exercice 2019 clos le 29 juin 2019, la société a généré un chiffre d'affaires de plus de 60 milliards de dollars.

Sysco, l'un des meilleurs employeurs au Canada en 2019 selon Forbes, se consacre à la réalisation de ses objectifs en matière de responsabilité sociale à l'échelle mondiale, ainsi qu'à la création d'un milieu de travail diversifié et inclusif. Rejoignez notre équipe gagnante.

Pour plus d'informations, consultez www.sysco.ca ou suivez-nous @SyscoCanada sur facebook.com/SyscoCanada; twitter.com/SyscoCanada ou instagram.com/SyscoCanada. Pour une liste complète des possibilités de carrières, visitez www.sysco.ca/fr/Careers

Rôle:

Le titulaire du poste est chargé d'aider le client à réussir tout en atteignant les objectifs de ventes et de profit, individuels et d'équipe, fixés par l'entreprise. Il doit fournir un niveau exceptionnel de consultation de vente interentreprises (B2B), de gestion de comptes, de service à la clientèle et de solutions innovantes qui différencient Sysco sur le marché. Il est également responsable de la gestion des comptes et de la croissance des ventes indépendantes avec une taille de territoire de 4 et 6 millions de dollars en ventes annuelles.

Responsabilités:

- Démontrer la proposition de valeur de Sysco pour engager et intégrer de nouveaux clients aux produits, services et promotions Sysco en utilisant des méthodes de vente consultative.
- Atteindre et dépasser ses objectifs de ventes par la promotion des produits et services.
- Responsable de la planification stratégique des comptes, du développement de nouvelles affaires, de la croissance du portefeuille et de la rétention des comptes clients afin d'atteindre une croissance rentable dans le territoire assigné.
- Visiter la clientèle afin de développer de solides relations d'affaires.
- Évaluer les besoins commerciaux des clients et analyser les tendances du marché pour développer des solutions de produits et de services centrées sur le client.
- Promouvoir les activités et programmes promotionnels auprès de la clientèle.
- Rester informé des conditions du marché, des innovations de produits, des produits et des ventes des concurrents. Partager des informations avec les clients dans le cadre des services à valeur ajoutée fournis.
- Gérer les crédits et les comptes clients.
- Suivre les activités et les résultats, collaborer sur les opportunités et défendre le processus de vente en équipe grâce à l'utilisation de Salesforce (l'outil CRM de Sysco).
- Représenter la marque Sysco de façon professionnelle.
- Effectuer d'autres tâches assignées.

Qualifications:

- Minimum de 2 ans d'expérience en vente
- Diplôme d'études collégiales ou universitaires dans un domaine pertinent ou expérience équivalente.
- Compétences démontrées dans le domaine de la vente consultative, du réseautage et des négociations.
- Fort sens financier et commercial et capacité à planifier et exécuter correctement des plans d'affaires.
- Sens aigu des affaires et des opérations de restauration pour gérer des clients sophistiqués.
- Solides compétences interpersonnelles et capacité à travailler avec et à influencer une variété d'intervenants clés.

- Solides compétences en communication; capacité à communiquer efficacement avec les équipes internes et externe.
- Capacité à apprendre à utiliser des outils CRM pour planifier et prévoir la croissance des ventes de son portfolio.
- Capacité à comprendre et à gérer la conformité aux contrats.
- Proactif, autonome, avec la capacité de structurer un horaire hebdomadaire pour réussir.
- Maîtrise de la suite d'applications Microsoft (Word, Excel, PowerPoint, Outlook).
- Détenir un permis de conduire valide en règle avec accès à un véhicule est requis.
- Bilingue (français et anglais).

Notre Raison d'être	Tisser des liens à l'échelle mondiale pour partager des produits alimentaires et prendre soin les uns des autres
Notre Mission	Assurer le succès de nos clients grâce à des personnes, des produits et des solutions de pointe
Notre Identité	Ensemble, nous définissons notre avenir du service alimentaire et de la chaîne d'approvisionnement

Sysco est déterminé à assurer l'équité en matière d'accès à l'emploi. Des accommodements sont disponibles sur demande durant le processus de recrutement pour les candidats handicapés.

Voici un aperçu des nombreux avantages dont bénéficient les associés de Sysco

- Des avantages flexibles et complets, notamment : Assurance maladie et dentaire, allocations de dépenses en soins de santé et bien-être • Prestations d'invalidité de courte et de longue durée • Assurance-vie • Régime de retraite d'entreprise • REÉR collectif • Assistance aux employés et aux familles • Plan d'achat d'actions • Apprentissage en ligne illimité par le biais de l'Université interactive Sysco • Remises sur les produits Sysco • Remises auprès des fournisseurs privilégiés • Stationnement gratuit sur place • Événements de reconnaissance des employés

Pour postuler: Envoyez votre curriculum vitae à rh@mtl.sysco.ca

Seuls les candidats sélectionnés seront contactés. Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à l'égard de Sysco.