

Analyste aux ventes

Sous la supervision du	Vice-Président, Ventes locales – Région du Québec	Succursale	Boucherville
Type	Permanent, temps plein	Date de clôture	

Présentation de l'entreprise

Sysco connecte le monde pour partager de la nourriture et prendre soin les uns des autres. Sysco place la nourriture et le service au cœur de ses activités pour offrir les aliments les plus frais et des idées audacieuses. Nos clients peuvent compter sur nous pour leur fournir les meilleurs produits et les meilleures solutions étant donné la position unique de Sysco en tant que chef de file mondial, au cœur de l'innovation en approvisionnement, livraison, produits culinaires et plus encore.

Avec ses plus de 69 000 associés, la société exploite plus de 320 sites de distribution dans le monde et dessert plus de 650 000 clients. Au cours de l'exercice 2019, qui s'est terminé le 29 juin 2019, la société a généré plus de 60 milliards de dollars de ventes.

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 de professionnels.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.sysco.ca ou suivez @SyscoCanada sur facebook.com/SyscoCanada, twitter.com/SyscoCanada ou instagram.com/SyscoCanada.

Pour consulter la liste complète des possibilités d'emploi, rendez-vous sur www.sysco.ca/careers.

Poste :

Ce poste est un poste d'analyse et de stratégie de haut niveau ayant pour but de soutenir le vice-président des ventes locales et les directeurs concernant la stratégie de croissance et d'expérience client en s'appuyant sur les données de part de marché, 360 ou de connaissances client. Le titulaire de ce poste sera également chargé de diverses tâches pour aider la direction des ventes à assurer la croissance des ventes de la société.

Responsabilités dans le cadre du poste :

- Agir à titre de responsable de la communication de rapports et des analyses de données pour soutenir la coordination et l'exécution des initiatives de l'entreprise, du marché ou de la région.
- Fournir des informations et des analyses pour soutenir l'exécution des initiatives clés de la région et accroître la productivité en matière de ventes en simplifiant les processus et les outils.
- Aider au développement et à la communication des indicateurs clés de performance pour contribuer à l'augmentation de la productivité en matière de ventes.
- Contribuer à la planification annuelle et aux processus de prévisions mensuelles pour soutenir l'équipe de direction des ventes.
- Analyser les données relatives au rendement et à la productivité afin de soutenir les efforts d'encadrement et de gestion du rendement déployés par la direction régionale des ventes.
- Comprendre les indicateurs clés pour inclure des données externes, les performances et les revenus annualisés d'une année sur l'autre par rapport aux objectifs globaux de la société à l'aide d'une approche ascendante.
- Travailler directement avec la direction des ventes sur les besoins critiques en matière de production et de communication de rapports.
- Extraire des ensembles de données et effectuer des analyses pour soutenir la gestion du pipeline des ventes, les capacités en matière de ressources et les efforts de fidélisation des clients sur une base hebdomadaire, mensuelle et trimestrielle.
- Gérer, résoudre et acheminer les questions ou demandes liées au CRM en provenance des vendeurs.
- Contrôler de manière proactive et s'efforcer de maintenir des niveaux élevés de qualité, de précision et de cohérence des processus dans le cadre des efforts de planification de l'organisation des ventes

(plateforme CRM).

- Tenir à jour des rapports de suivi du processus de vente normalisé, des indicateurs clés de performance normalisés et des tableaux de bord exécutifs.
- Apprendre rapidement face à de nouveaux défis et prospérer dans un environnement évoluant à un rythme rapide.
- Effectuer toute autre tâche assignée.

Qualification et compétences requises, et exigences du poste :

- Cinq ans d'expérience en gestion et en analyse de grands ensembles de données.
- Au moins deux ans d'expérience dans un poste professionnel de soutien aux ventes interentreprises.
- Diplôme d'études postsecondaires.
- Solides compétences analytiques en résolution de problèmes, notamment une familiarité avec l'analyse de rapports et l'obtention d'informations à partir de données.
- Solide sens des finances et capacité à planifier et mettre en œuvre adéquatement les plans d'affaires.
- Capacité démontrée à appliquer des connaissances financières commerciales pour soutenir la croissance et fournir des analyses significatives.
- Solides compétences en matière de communication et de relations interpersonnelles, et capacité à travailler avec diverses parties prenantes clés et à les influencer.
- Capacité à apprendre à utiliser les outils propriétaires CRM pour planifier et prévoir la croissance des ventes.
- Compétence intermédiaire dans la suite d'applications Microsoft (Word, Excel, PowerPoint et Outlook).
- Excellentes compétences en organisation et en gestion de projet, avec notamment la capacité de mettre en œuvre plusieurs initiatives en même temps.
- Personne proactive, autonome, avec une capacité à structurer un horaire hebdomadaire pour réussir.

Les candidats et candidates internes peuvent faire acte de candidature par l'intermédiaire du Centre de carrière sur le Portail RH/ADP Workforce Now.

Les candidats et candidates externes doivent envoyer leur lettre de présentation et leur C.V. à l'adresse www.sysco.ca/careers.

Notre objectif	Connecter le monde pour partager la nourriture et prendre soin les uns des autres
Notre mission	Assurer le succès de nos clients grâce aux employés, produits et solutions les plus performants du secteur
Notre identité	Ensemble, nous définissons notre avenir de la restauration et de la chaîne d'approvisionnement

Sysco est déterminé à l'équité en emploi. Les candidats présentant des handicaps peuvent demander la mise en place de mesures d'adaptation durant le processus de recrutement.

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

Avantages sociaux complets et flexibles, notamment les soins médicaux et dentaires, puis des comptes de gestion santé et de bien-être • Invalidité à court et à long terme • Assurance-vie • Régime de retraite de l'entreprise • REER collectif • Aide aux employés et à leur famille • Régime d'actionnariat • Formation illimitée en ligne grâce à l'Université interactive Sysco • Remises sur les produits Sysco • Remises auprès des fournisseurs privilégiés • Groupes de ressources des employés

(* Les avantages sociaux peuvent varier en fonction de l'emplacement ou de l'unité de négociation.)

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.