

Spécialiste, Croissance de catégories

Sous la supervision du	Chef de secteur	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 :

Il s'agit d'un poste qui sera attribué à un vendeur professionnel chargé de saisir les occasions de pénétrer la catégorie régionale et de développer de nouvelles relations commerciales au sein de la catégorie dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux établis tout en améliorant l'expérience client. Cet objectif sera atteint par le maintien du statut d'attestation propre au secteur d'activité et aux catégories et par la vente directe des catégories aux clients. Le spécialiste priorisera les échéanciers, les cibles et les efforts de vente de l'équipe en se basant sur les connaissances du marché et les analyses de données.

Responsabilités dans le cadre du poste :

- Développer et exécuter des stratégies de vente ciblées par catégorie afin d'atteindre les objectifs commerciaux annuels de la région et de chaque personne en assurant une croissance des ventes fructueuse et une pénétration dans les catégories, les segments spécialisés et la marque Sysco.
- Fournir des solutions aux clients à partir de notre assortiment de catégories définies en mettant l'accent sur la marque Sysco/Source et les offres spécialisées pertinentes de la société Sysco.
- Utiliser l'analyse des données pour prioriser les occasions de catégories.
- Rechercher activement les meilleures occasions de pénétration, procéder à leur qualification et intervenir sur celles-ci.
- Demeurer informé des conditions du marché, des innovations produits et des produits, des prix et des ventes des concurrents, puis partager l'information avec les clients dans le cadre des services à valeur ajoutée fournis.
- Suivre les activités et les résultats, collaborer sur les occasions qui se présentent et se faire le champion du processus de vente en équipe grâce à l'utilisation de Salesforce (l'outil CRM de Sysco).
- Exploiter l'échantillonnage en étant orienté vers les solutions pour conclure des ventes.
- Fournir une rétroaction aux entreprises spécialisées et utiliser des techniques marchandes (merchandising) concernant la qualité des produits, l'intégrité des produits, la gamme de produits, la satisfaction des clients, la valeur perçue et la concurrence.
- Développer et maintenir des relations avec les clients, les chefs et les membres de l'équipe Sysco.
- Soutenir l'exécution des stratégies de vente prioritaires par le biais de la vente directe et de l'implication

des clients et des prospects lors des événements Sysco (par exemple, les salons alimentaires et les événements du secteur d'activité).

- Assurer le suivi de toutes les communications et de tous les engagements résultant des réunions avec les clients.
- Réaliser toutes les occasions de la catégorie 360 jusqu'au ratio de clôture spécifié.
- Effectuer toute autre tâche assignée.

Qualification et compétences requises, et exigences du poste :

- Au moins 3 ans d'expérience dans un poste de vente ou de marketing.
- Diplôme d'études postsecondaires ou expérience équivalente. Le titre de l'Association canadienne des professionnels de la vente (ACPV) est souhaitable.
- Sens aigu des affaires et des opérations de restauration afin d'être en mesure de gérer des clients sophistiqués.
- Apte à utiliser les logiciels de la suite Microsoft Office, y compris Excel, Word, PowerPoint et Outlook.
- Excellentes compétences de communication verbale et écrite.
- Excellent service à la clientèle et l'habileté de tisser des liens avec les clients internes et externes.
- Personne proactive, autonome, avec une capacité à structurer un horaire hebdomadaire pour réussir.
- Un permis valide et en règle avec accès à un véhicule est obligatoire.
- Déplacements requis; proportion du temps d'environ 80 %

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.