

## Consultant(e) aux ventes internes

Sous la supervision du	Chef de secteur	Succursale	Boucherville (Télétravail 100%)
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](http://www.sysco.ca) ou suivez @SyscoCanada sur [facebook.com/SyscoCanada](https://www.facebook.com/SyscoCanada), [twitter.com/SyscoCanada](https://twitter.com/SyscoCanada) ou [instagram.com/SyscoCanada](https://www.instagram.com/SyscoCanada).

**Pour consulter la liste complète des possibilités d'emploi, rendez-vous sur [www.sysco.ca/careers](http://www.sysco.ca/careers).**

### **Poste :**

Ce poste est chargé de la gestion des comptes clients et de la promotion des produits et services de Sysco sur un territoire au chiffre d'affaires d'environ 4 millions de dollars. Les comptes utilisent principalement le commerce électronique pour commander. La personne occupant ce poste s'engage à fournir un niveau de service à la clientèle exceptionnel par téléphone, courrier électronique et plateformes de communication virtuelle, puis en personne (sur demande). La personne occupant ce poste s'engage également à fournir un service interentreprises (B2B) exceptionnel dans les domaines suivants : consultation sur les ventes, pénétration des marchés et croissance du bassin de clients, gestion des comptes, service à la clientèle et solutions novatrices, qui permettra à Sysco de se démarquer sur le marché.

### **Responsabilités dans le cadre du poste :**

- Définir et mettre en évidence la proposition de valeur de Sysco pour attirer de nouveaux clients et vendre les produits, services et promotions de Sysco.
- Augmenter la part du portefeuille des clients et améliorer la composition du chiffre d'affaires.
- Utiliser obligatoirement l'outil CRM (Sysco 360) comme outil de gestion de la relation client et du pipeline, ainsi que de communication et de mesure.
- Gérer une combinaison efficace de canaux de gestion des commandes, notamment le téléphone, le courrier électronique et le commerce électronique (50 % minimum pour le commerce électronique) pour l'ensemble de la gestion des commandes clients.
- Développer un portefeuille de comptes et conserver les comptes clients afin d'obtenir une croissance rentable des ventes dans le territoire attribué.
- Résoudre les problèmes des clients et garantir une expérience positive pour celui-ci.
- Évaluer les besoins des clients et analyser les tendances du marché afin de développer des solutions axées sur le client.
- Demeurer informé des conditions du marché, des innovations produits et des produits et ventes des concurrents, puis partager l'information avec les clients dans le cadre des services à valeur ajoutée fournis.

- Adopter une approche proactive de l'apprentissage et du développement et participer activement à des formations et des programmes en grand groupe, au niveau local et spécialisés afin d'affiner ses compétences en matière de conseil commercial en plus de sa connaissance des produits.
- Gérer le crédit et les comptes débiteurs.
- La personne occupant ce poste travaille généralement pendant les heures de bureau traditionnelles, mais les horaires peuvent varier selon le poste, en fonction des besoins des clients. Peut être amené à faire des heures supplémentaires selon les besoins.
- Effectuer toute autre tâche attribuée.

**Qualification et compétences requises, et exigences du poste :**

- Expérience en vente ou équivalente dans le secteur des services d'alimentation souhaitable, mais non obligatoire.
- Diplôme d'études postsecondaires ou expérience équivalente. Le titre de l'Association canadienne des professionnels de la vente (ACPV) est souhaitable.
- Solides compétences en matière de communication et de service à la clientèle, et capacité à communiquer efficacement avec des équipes internes et externes.
- Solides compétences en matière de résolution de problèmes analytiques, notamment en ce qui concerne l'analyse de rapports et l'exploitation de données.
- Personne proactive, autonome, avec une capacité à structurer un horaire hebdomadaire pour réussir.
- Maîtrise de niveau intermédiaire de la suite Microsoft Office et des concepts de commerce électronique.
- Excellentes compétences en organisation et en gestion de projet, avec notamment la capacité de mettre en œuvre plusieurs initiatives en même temps.
- Horaire de travail flexible, notamment les dimanches et les jours fériés.

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](http://www.sysco.ca/careers).

<b>Notre objectif</b>	Connecter le monde pour partager la nourriture et prendre soin les uns des autres
<b>Notre mission</b>	Assurer le succès de nos clients grâce aux employés, produits et solutions les plus performants du secteur
<b>Notre identité</b>	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](mailto:rh@mtl.sysco.ca)

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