

Profil de poste : Représentant(e) aux ventes (détail, commercial et institutionnel)	Date originale : 08-2018
	Date de révision : 01-2025
<p><b>Sommaire de la fonction :</b></p> <p>Sous l'autorité de la direction générale, la personne a le mandat de développer de nouveaux marchés pour les services alimentaires de la coopérative par le biais du Marché écolocal, du Marché fermier mobile et du Hub Vaudreuil-Soulanges. La personne a pour principal objectif d'augmenter les revenus des services alimentaires de l'entreprise en bonifiant ce qui se fait déjà et en saisissant de nouvelles opportunités d'affaires. La personne collabore à la formation et au coaching des équipes en relations de vente.</p> <p>La personne est active et présente sur le territoire pour faire connaître notre offre, rechercher et saisir des opportunités en plus de contribuer à maintenir des liens privilégiés avec les partenaires d'affaires.</p> <p><i>*Un véhicule de service est fourni.</i></p> <p><i>Contrat allant jusqu'à 12 mois. Possibilité d'emploi permanent ensuite.</i></p>	

### ASPECTS LIÉS AUX TÂCHES

<b>Coordination et planification :</b>	<b>20%</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser les données de ventes internes et externes des services alimentaires</li> <li>• Collaborer à l'élaboration des plans d'action et budgets annuels</li> <li>• Collaborer à la mise en œuvre des plans de communication et de promotion des services</li> <li>• Élaborer des objectifs de ventes basés sur les résultats d'analyse</li> <li>• Recueillir les besoins des personnes rencontrées (population générale, membres, partenaires acheteurs et vendeurs, etc.) pour améliorer nos offres</li> <li>• Chercher et saisir des opportunités en lien avec notre plan de développement des affaires</li> <li>• Développer les appuis humains et financiers nécessaires à la réalisation des projets</li> <li>• Participer à l'élaboration, au contrôle et à l'évaluation des objectifs annuels de ventes par service</li> <li>• Effectuer une veille de prix annuelle pour les produits et services alimentaires de la Coop</li> </ul>	
<b>Représentation et promotion :</b>	<b>60%</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectuer des présentations pour la promotion des services alimentaires et le recrutement de nouveaux membres acheteurs et producteurs</li> <li>• Solliciter la clientèle individuelle et commerciale pour conclure des contrats de ventes de nos services alimentaires</li> <li>• Organiser toutes les rencontres de recrutement de nouveaux acheteurs</li> <li>• Organiser les activités de représentation et de promotion reliées aux services alimentaires de la Coop</li> <li>• Être présent et à l'écoute des membres travailleurs, acheteurs et producteurs pour garantir l'adhésion et augmenter l'appartenance à la Coop</li> <li>• Coordonner les sorties du Marché fermier mobile et assurer un contexte optimal pour la vente sur place</li> <li>• Développer et préserver la synergie des partenariats autour de CSUR, incluant les municipalités et la communauté d'affaires et communautaires de Vaudreuil-Soulanges</li> <li>• Optimiser l'utilisation de tous les réseaux, incluant les réseaux sociaux et nos réseaux propriétaires.</li> </ul>	
<b>Service à la clientèle et soutien à l'équipe :</b>	<b>20%</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soutenir les coordinations de service dans l'implantation de promotions diversifiées</li> <li>• Communiquer avec les équipes et faire les suivis sur les objectifs et résultats</li> <li>• Effectuer des suivis après-vente réguliers et assurer le lien avec la coordination du service pour une plus grande satisfaction des membres</li> </ul>	

- Assurer des contacts réguliers avec les acheteurs et vendeurs pour créer un lien d'appartenance fort envers la coopérative
- Toutes autres tâches connexes reliées aux objectifs organisationnels

#### ASPECTS COMPORTEMENTAUX À DÉMONTRER

- Avoir une approche persuasive et une influence positive sur la prise de décision des gens
- Adopter et partager fièrement la mission et les valeurs de l'organisation
- Démontrer une excellente capacité de communication interpersonnelle, basée sur le respect, la diplomatie et le discernement
- Être autonome, débrouillard et orienté vers la recherche de solutions
- Faire preuve d'une excellente capacité à transiger avec des personnes de tous les niveaux
- Faire preuve d'une grande facilité à entrer en relation avec écoute et empathie
- Être reconnu en tant que leadership mobilisateur par ses pairs
- Garder une apparence soignée
- Détenir un sens éthique aiguisé
- Démontrer une grande considération pour le travail en équipe et en ce sens, informer, impliquer et sensibiliser les acteurs de tous les services dans les projets qui concernent leurs activités
- Faire preuve d'un bon sens de la planification et de l'organisation du travail
- Être dynamique et avoir une attitude positive
- Faire preuve de flexibilité, de polyvalence et d'ouverture
- Travailler en mode efficience afin de maximiser les ressources humaines et financières
- Être en mesure d'exécuter plusieurs tâches de front
- Avoir un grand souci et respect de la confidentialité et de la vie privée
- Savoir respecter les décisions et agir dans le sens de la décision du groupe
- Avoir une bonne capacité d'analyse, d'évaluation et de rédaction de textes, et
- Tenir compte des forces, des limites et des difficultés des autres dans le cadre du travail

#### EXIGENCES ACADÉMIQUES ET EXPÉRIENCE À DÉTENIR

##### Formation :

- Baccalauréat en ventes, psychologie, marketing ou autre diplôme équivalent

##### Expérience :

- Minimum de 3 années d'expérience en ventes et dans le secteur approvisionnement alimentaire/restauration
  - Bonne connaissance de la suite MS Office, Canva et autres logiciels de traitement de texte et d'images
- \*Toute combinaison pertinente de scolarité et d'expérience sera considérée.

##### Communication :

- Maîtrise le français et l'anglais parlé et écrit

##### Traitement :

La rémunération rattachée à ce poste se situe dans l'échelon 3 des échelles salariales.