



Gestionnaire de compte

LBN Brand Management-Montréal, QC.

LBN est un service de courtage de produits naturels, nous représentons des marques émergentes dans l'industrie alimentaire au Canada. Nous travaillons avec des marques et des gens qui partagent nos valeurs et notre passion pour l'alimentation.

L'opportunité:

Nous recherchons un gestionnaire de compte positif, passionné et axé sur les détails. Basés à Montréal, vous serez responsable des comptes attribués au Québec. Vous développerez des partenariats commerciaux stratégiques et gèrerez de façon proactif les comptes attribués afin d'atteindre les objectifs de ventes ainsi que les dépenses commerciales tout en contribuant à la croissance globale de LBN Brand Management Inc. Cette position est basée de la maison.

Le meilleur des meilleurs gestionnaires de compte est:

- Créatif, voit les problèmes comme des défis et trouve des solutions immédiates a ceux-ci.
- Éducatif – vous aimez apprendre. Vous retenez bien les nouvelles informations, les synthétiser et êtes motivé a les mettre en pratique.
- Grand communicateur-vous possédez une excellente écoute vis à vis les propriétaires de magasin et sachez créer des liens de confiance afin qu'ils soient prêts à entendre vos propositions et suggestions.
- Entraîné – vous ne laissez pas le succès au hasard. Vous êtes la personne qui effectue ce coup de téléphone supplémentaire, participe à ce salon supplémentaire ou visite le magasin afin que les gens puissent voir que vous vous souciez d'eux.

Fonctions primaires:

- Travailler avec l'équipe de vente ``Lead`` afin de développer et implémenter des ``KPI`` de vente et d'autres méthodes de ventes; fournir des résumés de vos actions au besoin.
- Planifiez des démos, analysez les rapports reçus.
- Négociez avec les acheteurs afin de sécuriser des promotions en circulaire, les ``buy-ins`` de volume et de l'espace de stockage optimal.
- Aider à préparer, atteindre et dépasser les objectifs de vente et de marketing, en fonction de la planification stratégique annuelle de l'entreprise.
- Développer et gérer vos relations avec les comptes et les soutenir dans leur demande au niveau du consommateur. Travaillez directement avec tous les comptes pour optimiser l'efficacité et l'exécution des programmes établis.
- Offrir un excellent service à la clientèle ; travailler avec les clients de manière professionnelle, courtoise et amicale.

- Rechercher, créer et développer de nouvelles opportunités d'affaires afin de développer la consommation de la marque.
- Responsable de développer et présenter les marques basées sur des faits et analyses convaincantes. Fournir des informations continues sur l'éducation, le soutien et la gestion des catégories.
- Être un « ambassadeur » de LBN, qui illustre notre culture dans les communications internes et externes et les interactions avec les clients.

Le candidat:

- Bilingue (Français/anglais).
- Une expérience en ventes et- ou marketing connexe (3 ans +) dans l'industrie naturelle/biologique est essentiel.
- Diplôme universitaire ou collégial en affaires, marketing ou expérience équivalente est un atout.
- Une expérience de vente/marketing antérieure dans le secteur Biologique/naturel est un atout.
- De bonnes connaissances, compétences et aptitudes en communication de manière honnête, transparente et authentique.
- Autonome et responsable de vos actions, comportements et contributions.
- Capacité à s'auto-gérer et à travailler de manière autonome dans un environnement de groupe/d'équipe.
- Capacité à gérer un niveau de détail élevé.
- Gérez les priorités changeantes.
- Bien organisé.
- Une bonne compréhension des fondements financiers.
- Une connaissance professionnelle de Microsoft Office suite.
- Permis de conduire en règle avec un bon dossier de conduite.
- Conditions de voyage les déplacements fréquents sont requis sur le territoire assigné.
- Type d'emploi: emploi à temps plein lieu: Montréal, QC

En plus d'un calendrier flexible et d'une excellente culture d'entreprise travaillant avec une équipe passionnée de professionnels de l'industries, LBN offre des indemnités pour le kilométrage, téléphone et Internet ainsi que d'excellents avantages, compte de dépenses et assurance santé après une période d'admissibilité.

Soumission:

Veuillez envoyer votre curriculum vitae avec la lettre d'accompagnement à HR@LBNbrands.com. Nous vous remercions de votre intérêt, Seuls les candidatures retenues seront contactées. Visitez notre site Web à: www.LBNbrands.com pour en connaître davantage sur nous!