

COORDONNATEUR VENTES Mangue Verte & Support Chickumi

Attention, ce qui suit ne peut convenir à un public de tout genre

Installe-toi bien et lis ce qui suit :

- Tu penses qu'un NON est le début d'une discussion?
- Tu deviens émotive lorsque tu lis quelque chose qui vient vraiment te chercher;
- Tu crois que le DATA est ton meilleur allié;
- Tu trouves ça bien des valeurs, mais encore mieux quand elles sont appliquées pas juste sur les murs, mais au quotidien.

Depuis plus de 15 ans déjà, *La Mangue Verte*, repousse le statu quo en termes d'offre alimentaire de prêt-à-manger. Depuis maintenant 2 ans, nous travaillons à poursuivre notre mission ; celle de surprendre les gens par des produits innovants dans une démarche de développement durable, et ce dans nos 3 divisions : Boite à lunch, boutique À La Maison & Boite Thématique. Pour ce faire, nous avons de besoin de notre tout premier **COORDONNATEUR AUX VENTES** pour nous aider à faire le bien collectif tant au niveau HRI que Détails.

Relevant de la CEO, tu seras **responsable de l'atteinte des objectifs, la coordination des activités de ventes en lien avec le marketing et l'expérience client. Tu devras aussi assurer le soutien technique et logistique auprès de nos clients & partenaires.** Tu devras stimuler les ventes et la notoriété de la marque. Pour ce faire, tu travailleras principalement dans le but de bâtir et entretenir des relations d'affaires auprès de toutes les parties prenantes de l'entreprise.

VOICI À QUOI RESSEMBLERAIT TON QUOTIDIEN :

- Gestion des ventes globales (boite à lunch, boites thématiques, boutique à la maison);
- Développer & mettre en application des stratégies et des plans d'action afin d'atteindre les objectifs de vente et de profits, en appui à la stratégie commerciale;
- Collaborer avec les parties prenantes internes et externes dans la réalisation & la production d'un livrable;
- Soutenir la CEO dans le développement des affaires;
- Participer à la stratégie de prix et de produits et propose des idées pour aller plus loin;
- Gestion des collaborations avec nos mascottes lorsque nécessaire (Lysanne & Jean Michel) ;
- Organiser des rencontres et présentations avec de nouveaux clients potentiels
- Être toujours aux aguets de trouver des opportunités d'affaires;
- Enregistrer les activités de ventes et de prospection dans le système CRM (customer relationship management) de la compagnie - (à venir);
- Planifier et documenter les suivis des rencontres auprès de nos clients à l'aide de l'outil CRM;
- Veiller à la satisfaction et au maintien de bonnes relations avec la clientèle interne & externe;
- Assurer l'exécution des mises en marché avec l'aide du marketing;
- Gérer les renouvellements les ententes de ristourne/ redevances de nos clients actuels et futurs;
- Participer aux événements promotionnels et s'implique dans les communautés d'affaires pour assurer la visibilité de l'entreprise.

ON S'ATTEND À CE QUE TU POSSÈDES:

- Expérience minimale de trois (3) en ventes dans le service alimentaire ou dans le secteur de la restauration/alimentation;
- Baccalauréat ou technique en marketing, ventes, administration des affaires, ou dans un domaine connexe;
- Bilinguisme (anglais et français) un atout;
- Habilité à analyser les ventes, les promotions en magasin et facilité à proposer des initiatives pour améliorer les ventes avec notre partenaire de représentation;
- Établir d'excellentes relations d'affaires avec les responsables des magasins afin de bien supporter le plan de mise en marché;
- Être passionné par la réussite des gens qui nous entourent et comprendre que si nos clients sont heureux, nous le serons automatiquement par le fait même;
- Être en mesure d'identifier les enjeux / problématiques, mais encore plus de trouver des solutions efficaces, de manière claire et concise;
- Ownership , on aime les gens qui travaillent comme si c'était leur entreprise ;
- Posséder une bonne connaissance du réseau en offre alimentaire, un atout important;
- Connaissance des produits et du marché dans son secteur, capacité d'apprentissage rapide et fort désir de croître;
- Maîtrise des logiciels de la suite Office, du CRM et autres outils de vente/collaboration virtuelle.

Le tout en respectant nos 9 règles de jeu.

1- on se met dans la peau des clients, des gens autour de nous, des partenaires (**empathie**)

2- la seule manière de faire les choses, c'est de les faire avec (**fierté**)

3- si quelqu'un le fait, on le fera différemment on est toujours en mouvement, on est la référence dans notre domaine (**innovation**)

4- on n'aime pas le gaspillage, on est soucieux de l'empreinte qu'on laisse, on fait notre part pour (**l'environnement**)

5- on souhaite bâtir des supers équipes en cohésion (**collaboration**)

6- get the shit done (**proactivité**)

7- on a tous un passé, mais on veut créer l'avenir ensemble (**authenticité**)

8- on rit & on ne se prend pas pour des 7 up dégazés, on a dû (**plaisir**)

9- on priorise le bien être autant physique que mentale, ici, maintenant. (**Pleine conscience**)

10- on va l'écrire en équipe

Tu te dis : c'est beau tout ça, mais qu'est-ce que j'ai en retour moi ?

- L'opportunité de bâtir le futur d'une entreprise en alimentation innovante;
- Un chef qui te fait des repas de temps à temps le midi;
- La possibilité de consommer à rabais nos produits de la boutique ;
- Une Assurance collective (parce que on a à cœur le bien-être physique et mental de nos employés);
- Pour souligner ton 6^e mois avec nous, notre programme de 5 journées ÇA NE ME TENTE PAS te sont offertes;
 - Des horaires de semaine et c'est toi qui décides si tu veux être dans le trafic ou pas (flexibilité selon ta gestion de priorité) ;
 - Ah oui, un salaire qui fera ton bonheur autant que le nôtre.

Tu ne possèdes pas tout ça? Mais le poste te parle vraiment, essaie donc pour voir ?

Info@lamangueverte.com