

Description de poste/ Job Description

Titre du poste / Job title:	Gestionnaire du développement des affaires/ Business Development Manager
Se rapporte à /Reports to:	V.P des ventes & Marketing/ V.P of sales & marketing

English version will follow

Objectif du poste

Le Gestionnaire du développement des affaires joue un rôle crucial dans la croissance de l'entreprise au sein de l'industrie de la distribution alimentaire. Ce poste est essentiel pour développer et étendre les relations avec les comptes existants, identifier de nouvelles opportunités commerciales, et promouvoir les marques de l'entreprise. Le Gestionnaire du développement des affaires est responsable de l'élaboration de stratégies pour accroître les ventes, de la création de nouveaux partenariats, et de la collaboration avec divers départements internes pour assurer un soutien complet aux clients.

Responsabilités

Croissance des comptes

- Développer et faire croître les meilleurs comptes de l'entreprise avec une approche stratégique.
- Élaborer des stratégies pour augmenter les ventes auprès des clients existants.

Développement de nouveaux comptes

- Identifier et développer de nouveaux comptes nationaux et internationaux.
- Réaliser des présentations convaincantes et mettre en œuvre des stratégies innovantes pour attirer de nouveaux clients.

Développement de la marque

- Favoriser la croissance des marques principales de l'entreprise, Elan et Yupik.
- Explorer les possibilités de développement de marques privées.

Collaboration interdépartementale

- Travailler en étroite collaboration avec les départements de R&D, d'assurance qualité, de marketing et des opérations.
- Assurer un soutien complet aux clients en coordonnant les efforts entre les différents services.

Gestion des relations

- Rendre compte au vice-président des ventes et du marketing.
- Collaborer avec le spécialiste du soutien aux ventes internes et d'autres membres de l'équipe.

Qualifications requises

Savoir-faire

- Baccalauréat en études commerciales (MBA serait un atout majeur).
- Minimum de 5 ans d'expérience en développement commercial.
- Expérience dans la vente aux grandes chaînes de distribution.
- Compréhension approfondie du réseau de vente au détail et de son fonctionnement.

Savoir-être

- Esprit stratégique et capacité à élaborer des plans de croissance efficaces.
 - Excellentes compétences en communication et en présentation.
 - Capacité à travailler de manière collaborative dans un environnement d'équipe.
 - Orientation vers les résultats et concentration sur les objectifs de croissance.
 - Adaptabilité et ouverture à l'innovation dans les approches commerciales.
-

Job Purpose

The Business Development Manager plays a crucial role in driving company growth within the food distribution industry. This position is essential for developing and expanding relationships with existing accounts, identifying new business opportunities, and promoting the company's brands. The Business Development Manager is responsible for developing strategies to increase sales, creating new partnerships, and collaborating with various internal departments to ensure comprehensive customer support.

Responsibilities

Account Growth

- Develop and grow the company's top accounts with a strategic approach.
- Develop strategies to increase sales with existing customers.

New Account Development

- Identify and develop new national and international accounts.
- Deliver compelling presentations and implement innovative strategies to attract new clients.

Brand Development

- Promote the growth of the company's core brands, Elan and Yupik.
- Explore opportunities for private label development.

Cross-Departmental Collaboration

- Work closely with R&D, Quality Assurance, Marketing, and Operations departments.
- Ensure comprehensive customer support by coordinating efforts between different departments.

Relationship Management

- Report to the Vice President of Sales and Marketing.
- Collaborate with the Inside Sales Support Specialist and other team members.

Required Qualifications

Skills

- Bachelor's degree in business studies (MBA would be a major asset).
- Minimum of 5 years of experience in business development.
- Experience in selling to major retail chains.
- Thorough understanding of the retail network and its operation.

Personal Attributes

- Strategic thinking and ability to develop effective growth plans.
- Excellent communication and presentation skills.
- Ability to work collaboratively in a team environment.
- Results-oriented mindset and focus on growth objectives.
- Adaptability and openness to innovation in business approaches.

Révisé le 2025-03-13