



GESTIONNAIRE DE COMPTES BILINGUE - MARQUE PRIVÉE

Compagnie : Thomas, Large & Singer Inc.

Lieu : Markham (Ontario)

Industries : Biens de grande consommation, Logistique, Distribution, Marque privée, Ingrédients industriels

Type d'emploi : Employé à temps plein

Années d'expérience : 2-5 ans

Niveau d'études : Université

Description du poste :

Thomas, Large & Singer Inc. est un fournisseur de premier plan de solutions complètes de chaîne de valeur pour les principales marques de biens de grande consommation sur le marché canadien ainsi que des services de vente aux fabricants d'ingrédients de marque privée et industriels.

Notre équipe dynamique s'agrandit et nous avons actuellement besoin des services d'un solide **gestionnaire de comptes bilingue**. Relevant directement du vice-président de la marque privée, le gestionnaire de comptes bilingue est responsable de travailler en partenariat avec nos clients pour gérer et augmenter les ventes nettes et la distribution d'un portefeuille existant de produits, ainsi que de solliciter de nouveaux clients pour l'organisation. Ce poste travaille en étroite collaboration avec nos partenaires de vente au détail et nos clients fabricants sur le territoire pour développer leurs activités mutuelles. Cela nécessite également une communication étroite avec les équipes de la chaîne d'approvisionnement, des finances et du développement de produits du client. Ce rôle sera basé à partir de notre siège social à Markham.

Les responsabilités sont les suivantes :

Toutes les tâches ci-dessus seront exécutées tout en parvenant à établir les budgets. L'autonomie sera accordée pour gérer et tirer parti des outils fournis afin d'atteindre des objectifs clairement définis. Les personnes devront:

- Travailler en étroite collaboration avec les détaillants et les fournisseurs (gérer et développer des rapports / trackers / communication)
- Déplacements pour rendre visite aux clients pour des réunions et des présentations

- Gérer les portefeuilles existants et faire croître les activités au sein du portefeuille
- Croissance rentable des ventes nettes dans le secteur des marques privées
- Gérer les prévisions du budget des ventes annuelles
- Gestion des déductions pour les clients
- Budgétisation, gestion et amélioration continue des dépenses commerciales
- Développer et gérer des relations avec les détaillants et les fabricants

Compétences requises :

- 2-5 ans d'expérience dans la gestion des ventes de et la vente au détail, **de préférence en travaillant avec une expérience de marque privée** (rôles progressifs)
- Bilingue en français et en anglais est un MUST
- Expérience de contact auprès des détaillants canadiens de premier plan
- Antécédents éprouvés de succès dans la croissance et la gestion des ventes
- Excellentes compétences en présentation et en communication
- Bonnes compétences en matière d'organisation, de communication et de gestion du temps
- Diplôme universitaire dans un domaine connexe
- Permis de conduire et accès à un véhicule
- Certains déplacements sont nécessaires
- MS Office, y compris Excel, PowerPoint, Word et Outlook
- Accueillir le client lors de visites sur le marché et diriger des 'revues trimestriels des affaires' avec les clients

Qu'est-ce que cela vous apporte...

- **Grande dynamique d'équipe** et culture d'entreprise tissée serrée. L'un des facteurs les plus importants dans le choix de votre prochain rôle est les personnes avec lesquelles vous travaillez et nos gens sont GÉNIAUX !
- **Environnement de travail flexible.** Capacité de travailler à domicile 2-3 jours par semaine.
- **Régime de rémunération concurrentiel** (salaire et prime). On le sait – l'argent n'est pas tout, mais c'est toujours un facteur très important.
- **Avantages** – Soins de santé et soins dentaires, Assurance vie, Assurance invalidité, Parameds – Massage !
- **Appariement des pensions** (après 1 an – les employés mettent 5% et les correspondances TLS avec 5%)
- Remboursement **des frais de scolarité et des frais professionnels.**
- **Programme d'heures d'été** - qui ne veut pas partir tôt le vendredi pour passer plus de temps avec ses amis et sa famille pendant que le soleil brille.

Pour postuler à ce poste, veuillez envoyer votre CV à : HR@tlscanada.com

Nous remercions tous les candidats de leur intérêt, mais seules les personnes sélectionnées pour une entrevue seront contactées.

Thomas, Large & Singer accueille et encourage les candidatures de personnes handicapées. Des mesures d'adaptation sont disponibles sur demande pour les candidats qui participent à tous les aspects du processus de sélection.

À propos de nous

Thomas, Large and Singer Inc. fournit des services de distribution consolidés à l'échelle du Canada à de nombreuses marques de premier plan. La logistique combinée permet à ces marques de profiter des synergies d'entreposage et de fret de TLS tandis que le propriétaire de la marque garde le contrôle de ses plans de tarification, de ventes et de marketing commercial. Les systèmes informatiques exclusifs de TLS permettent à chaque propriétaire de marque de contrôler en temps réel ses stratégies sur le marché canadien. Nos services de chaîne de valeur sont complétés par les services de gestion des courtiers de marque nationales de TLS qui agissent à titre de chef de file national des ventes d'un fabricant au Canada, soutenant les buts et objectifs déclarés par les fabricants sur le marché grâce au soutien d'un courtier de vente de marques nationales. TLS fournit également des services de courtage de vente aux entreprises qui souhaitent fournir des produits de marque privée aux chaînes d'épicerie au détail du Canada ainsi que des ventes d'ingrédients industriels aux fabricants industriels pertinents. TLS s'occupe des besoins des consommateurs canadiens depuis plus de 100 ans.

Pour en savoir plus, veuillez consulter notre site Web www.tlscanada.com