



Notre client, **Sumo Cannabis**, situé à Trois-Rivières, est une entreprise dynamique spécialisée dans la production et la distribution de produits à base de cannabis de haute qualité. Fondée sur des principes d'innovation et de durabilité, **Sumo Cannabis** se distingue par son engagement à offrir des solutions cannabis premium tout en respectant des normes rigoureuses de qualité et de sécurité.

La mission de **Sumo Cannabis** est de devenir un leader dans l'industrie du cannabis en fournissant des produits fiables, efficaces et sûrs. L'entreprise vise à améliorer la qualité de vie de ses clients en proposant une gamme diversifiée de produits qui répondent à leurs besoins spécifiques.

Notre client soutient activement des initiatives communautaires et éducatives, en participant à des programmes de sensibilisation et en collaborant avec des organisations locales pour promouvoir une meilleure compréhension du cannabis et de ses avantages. En résumé, **Sumo Cannabis** est une entreprise engagée à fournir des produits de cannabis de qualité supérieure tout en innovant et en respectant des pratiques durables, contribuant ainsi à un avenir plus éclairé et responsable dans l'industrie du cannabis.

Pour notre client, nous sommes à la recherche d'une personne afin d'agir à titre de :

## DIRECTEUR(TRICE) DES VENTES

### VOTRE RÔLE

- Assumer un rôle principal dans l'élaboration et l'exécution de la stratégie de vente et de marketing;
- Gérer le dossier des ventes auprès de la SQDC et des autres clients/acheteurs;
- Identifier de nouvelles opportunités de distribution et établir des partenariats;
- Se tenir informé des nouveaux produits et suivre l'évolution de la concurrence dans la province et ailleurs;
- Avoir une connaissance approfondie des produits issus de diverses variétés de cannabis;
- Contacter les clients potentiels par appels à froid et courriels;
- Présenter SUMO comme une marque professionnelle et de confiance auprès des clients potentiels, et contribuer à la notoriété de la marque;
- Identifier les besoins des clients et proposer des produits/services appropriés;
- Maintenir une communication et une transparence étroites avec la direction;
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de vente pour atteindre les objectifs de l'entreprise;
- Négocier les contrats;
- Assurer une gestion personnalisée de ces clients stratégiques afin de garantir leur fidélité à long terme;
- Coordonner avec les équipes logistiques et de production pour s'assurer que la demande des clients soit satisfaite;

\* La liste des tâches et responsabilités ci-dessus énumérées est sommaire et indicative. Il ne s'agit pas d'une liste complète et détaillée des tâches et responsabilités susceptibles d'être effectuées par la personne occupant le poste.

## PROFIL RECHERCHÉ

- Détenir un BAC, certificat universitaire ou tout autre diplôme spécifique dans le domaine de la vente;
- Être parfaitement bilingue (français/anglais);
- Détenir un permis de conduire valide et avoir accès à un véhicule;
- Une expérience antérieure dans la vente de produits du cannabis ou d'alcool est un atout;
- L'expérience sur le terrain est essentielle, détenir au moins 4 ans d'expérience dans le domaine de la vente;
- Bonnes compétences informatiques avec maîtrise de MS Office (Word, Excel, PowerPoint);
- Capacité à identifier les motivations des consommateurs et à comprendre la relation client-fournisseur;
- Attitude positive et compétences interpersonnelles exceptionnelles pour entretenir des relations efficaces et productives avec les clients et tous les niveaux de l'organisation, que ce soit en personne, par courriel ou par téléphone;
- Esprit d'équipe et excellentes aptitudes à la communication et à la négociation;
- Patience et écoute active;
- Être une personne qui sait résoudre des problèmes, qui s'épanouit dans un environnement rapide et qui peut gérer efficacement la pression et des priorités multiples;
- Esprit analytique, bon sens du jugement, débrouillardise et leadership;

## CONDITIONS

- Poste permanent à temps plein, 40H par semaine en présentiel;
- Horaire de travail flexible;
- Rémunération compétitive qui saura reconnaître votre expérience;
- Conciliation travail-famille-vie personnelle;
- Une culture d'équipe collaborative axée sur les résultats, la camaraderie et la satisfaction professionnelle;
- Tenue vestimentaire décontractée;
- Assurance vie et invalidité de longue durée. Assurance maladie couvert à 80% + services paramédicaux;
- Évènement d'entreprise;

## POUR POSTULER

- Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à [jdgrenier@cgrh.ca](mailto:jdgrenier@cgrh.ca). Veuillez inscrire le numéro suivant à votre envoi (**DV-SUMO-24**);
- Votre candidature sera traitée avec la plus grande discrétion.

**Lieu de l'emploi** : 8975 Bd Parent, Trois-Rivières, QC

**Date d'entrée en poste** : Dès que possible

*Nous vous remercions à l'avance pour votre candidature. Cependant, seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.*

### **Politique de confidentialité**

*Conformément à la Loi 25 ou Loi modernisant des dispositions législatives en matière de protection des renseignements personnels, nous respectons la confidentialité des renseignements fournis par les candidats dans le cadre de nos recherches.*

*En nous transmettant votre CV ou toute autre donnée personnelle, vous exprimez votre consentement à ce que ces informations soient divulguées à notre client dans le cadre de ce mandat et conservées pour une durée déterminée dans notre base de données.*