

Adjoint.e aux ventes



Le [Domaine Bergeville](#) est un vignoble biologique de 7 ha établi en Estrie depuis 2008, qui se consacre à l'élaboration de vins effervescents de climat nordique. Nous sommes une entreprise familiale présentement en expansion, qui offre plusieurs possibilités d'avancement à ses employés.

Notre équipe est à la recherche d'une personne dynamique et passionnée par les bulles pour participer à la planification et à l'exécution des opérations de vente au vignoble, en fonction d'objectifs annuels de vente clairement définis.

Le mandat principal de ce poste est d'augmenter les ventes au vignoble en participant à l'exécution et l'amélioration à long terme de notre offre oenotouristique selon un plan établi sur 5 ans. Présentement, notre offre oenotouristique se déroule principalement de la mi-juin à la mi-octobre, via la tenue de diverses activités dans notre boutique, dans le chai et dans les vignes. Nous souhaitons étendre notre offre touristique à l'année longue.

Le(la) candidat(e) aura la responsabilité de:

- Avant l'ouverture de la boutique prévue le 22 juin 2024
 - Entretien annuel et ré-aménagement de la boutique en fonction des objectifs de vente de la nouvelle saison
 - Ouverture et entretien du jardin extérieur de la boutique (étang, fleurs annuelles)
- Accueillir les visiteurs
- Présenter et promouvoir les différents vins produits au domaine à une clientèle diversifiée
- Servir des dégustations de vin mousseux en boutique
- Aménager la boutique pour une expérience client des plus inspirantes
- Gérer les stocks disponibles pour la vente en boutique et en ligne
- Gérer la caisse (incluant la fermeture et les réconciliations bancaires)
- Gérer les commandes en ligne, incluant leur expédition et leur livraison
- Faire l'entretien ménager de la boutique et des aires extérieures d'accueil des visiteurs
- Faire l'entretien hebdomadaire du jardin extérieur
- Hiverner les aménagements extérieurs à la fermeture annuelle de la boutique

Si le(la) candidat(e) est disponible dès avril 2024, il(elle) pourra participer activement au lancement de notre saison 2024 de ventes. En se familiarisant avec nos clients et nos stratégies de vente actuelles, le(la) candidat(e) pourra ainsi être responsable de planifier et optimiser la campagne de ventes de Noël 2024. Plus précisément, les tâches pendant la période d'avril à mai incluent:

- Vente et logistique d'événements spéciaux organisés au vignoble en avril et en mai
- Gestion et expédition des commandes de notre boutique en ligne
- Expédition de produits en SAQ
- Vente, expédition et livraison en épicerie fines et restaurants à travers le Québec

Selon l'expertise, la disponibilité et les aspirations du/de la candidat(e), d'autres responsabilités pourront s'ajouter à ce poste, telles que

- Participer à l'élaboration et à l'exécution de la stratégie marketing du vignoble, incluant la gestion du marketing numérique
- Accumuler et analyser des données de vente pour aider à mieux profiler la clientèle du Domaine
- De concert avec la coordonnatrice aux communications, planifier et exécuter les relâchements des produits au cours de l'année
- Représenter Le Domaine Bergeville dans les événements vinicoles extérieurs (salons, pop-up, lancements, etc.)
- Gérer les commandes et livraisons chez les clients commerciaux (épicerie fines, restaurants, SAQ)
- Démarcher de nouveaux clients et/ou marchés de vente (événementiel, corporatif, export, etc.)
- Contribuer au développement de nouveaux produits en fonction des objectifs de vente du vignoble, de l'évolution des marchés et de la demande
- Participer à diverses activités du vignoble de manière ponctuelle (embouteillage, dégorgement, vendanges, hivernisation).

AVANTAGES

- Rabais-employés sur le vin,
- Équipement et matériel nécessaires à la vente fournis
- Possibilité d'avancement dans les années future (entreprise en pleine croissance)
- Flexibilité d'évoluer professionnellement au sein d'une entreprise familiale, en explorant d'autres aspects d'une entreprise familiale que la vente
- Formation continue encouragée (possibilité de financement par l'entreprise)
- Remboursement des frais d'utilisation du véhicule personnel pour la vente
- Utilisation raisonnée gratuite de notre foncier et nos immobilisations (au cas par cas)
- Travail garanti à temps plein de juin à décembre, temps complet (40hres/semaine) du mercredi au dimanche. Reprise des activités au ralenti à partir de février.

EXIGENCES

- **Doit être disponible les fins de semaine entre juin et octobre**
- Travail à temps plein (30+hres/sem)
- Bilinguisme est un pré-requis
- Capable de soulever et porter des charges de 22 kg
- Permis de conduire valide
- Expérience et formation en ventes, service à la clientèle et tourisme un atout majeur
- Compétences en sommellerie et/ou passion pour le vin est un atout
- Connaissance du travail de la vigne et/ou du vin est un atout

Début de l'emploi à temps plein : fin du printemps (juin 2024).
Possibilité de commencer dès avril 2024 à temps partiel

Envoyer votre CV à ventes@domainebergeville.ca d'ici le 25 février 2024 avec comme titre "emploi boutique".
Seules les candidatures retenues seront contactées d'ici le 1er mars 2024