



Poste : Gestionnaire de compte, Québec

Situation : Permanent à temps plein – Poste à distance

Souhaitez-vous prendre part à un nouveau projet passionnant? Nous cherchons une personne qui représentera notre marque et contribuera à desservir nos détaillants partenaires à titre de **gestionnaire de compte** pour la région de Québec. Si vous êtes créatif, curieux, passionné de bien-être et de santé par la nature, aimez les gens et avez un esprit d'entreprise, nous voulons absolument vous connaître!

Située à Barry's Bay, en Ontario, St. Francis Herb Farm fait partie des chefs de file des marques de suppléments à base de plantes. Notre entreprise familiale peut se targuer d'offrir une qualité impeccable et un service exceptionnel à ses clients depuis 35 ans. Notre mission consiste à habiliter les gens sur la voie de leur bien-être par l'éducation et les remèdes à base de plantes.

Relevant du directeur national des ventes, le candidat retenu intégrera une culture d'équipe fondée sur les facteurs suivants :

- **La communication** – une écoute active, être présent, être curieux, chercher à comprendre
- **La confiance** – un environnement où l'on peut travailler au meilleur de ses compétences, où il est acceptable de faire des erreurs et d'en tirer des leçons, de faire la bonne chose même lorsque personne ne regarde
- **L'équilibre** – aimer le travail et la vie
- **Le travail d'équipe** – collaborer avec ses collègues et le personnel du magasin, l'union fait la force, ne jamais dire non, trouver des solutions gagnantes sur toute la ligne
- **La motivation** – pour atteindre des objectifs communs, apprendre et s'améliorer constamment, en aidant les gens
- **Le plaisir** – célébrer les victoires, être fier de ses réalisations personnelles et de celles de SFHF
- **La propriété** – un esprit d'entreprise qui se manifeste par la créativité et la remise en question du status quo
- **Le zèle** – pour aider les personnes, pour notre communauté, notre entreprise et nos produits

Responsabilités/tâches :

- Être le visage et le représentant de SFHF auprès de nos détaillants partenaires sur votre territoire; développer et maintenir des relations.
- Collaborer avec nos détaillants partenaires pour définir leurs besoins et leur offrir des solutions; faire figure de conseiller fiable.
- Créer et s'approprier un cycle de ventes pour répondre aux besoins de vos comptes; créer un calendrier de visites et d'appels hebdomadaires.
- Établir des objectifs de vente pour le compte afin d'atteindre l'objectif de ventes général; gérer tous les aspects des initiatives stratégiques de ventes pour votre territoire.
- Maintenir la communication avec le client et le compte et faire le compte-rendu des appels, des réunions et des visites.
- Développer et exécuter des régimes coopératifs annuels et en mesurer le degré de réussite.
- Prendre l'entière responsabilité de ce qui se trouve sur l'étagère : commercialisation, prise de commandes, assemblage des présentoirs.

- Mobiliser le personnel des détaillants et le soutenir par des initiatives de formation et d'éducation.
- Partager et vendre des promotions, de nouvelles possibilités d'offres et des communications mensuelles.
- Donner votre avis et des idées lors du développement du matériel publicitaire.
- Transmettre la rétroaction du personnel ainsi que votre expérience dans les magasins.
- Offrir votre aide lors des foires commerciales et des démonstrations, au besoin.

Expérience :

- Au moins deux ans d'expérience positive dans le domaine de la vente, avec une passion pour la santé et le bien-être par la nature
- Expérience professionnelle avec des détaillants de produits de santé et connaissance de l'industrie de la santé par la nature
- Connaissance des principes, de la planification et de la commercialisation du secteur de la vente au détail
- Compétences intermédiaires à avancées concernant la suite MS Office

Éducation :

- Diplôme universitaire/collégial, de préférence en commerce
- Certification en nutrition, herboristerie, naturopathie ou domaine connexe un atout

Autres exigences :

- Bilingue, maîtrise du français et de l'anglais
- Habite la région de Montréal
- Véhicule fiable avec permis de conduire valide, se déplace volontiers dans le cadre du travail
- Téléphone cellulaire fiable avec accès Internet, et Internet à domicile
- Est en mesure de se déplacer dans le Canada et est disposé à se déplacer hors de sa ville et pour plusieurs jours, au besoin.
- Peut porter et déplacer des boîtes destinées à la vente, au besoin.

Les candidats qualifiés sont invités à envoyer par courriel leur lettre de présentation et leur curriculum vitae en toute confiance à : jobs@stfrancisherbfarm.com d'ici au **dimanche, 28 mai 2023**.

Nous estimons que votre temps est précieux et nous apprécions votre participation. Nous remercions tous les candidats pour leur intérêt envers St. Francis Herb Farm. Cependant, seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés. Les candidats peuvent faire l'objet d'une vérification des antécédents, et doivent remplir les critères de sécurité associés au poste.



Position: Account Manager, Quebec

Status: Permanent Full Time – Remote Position

Looking to be a part of something new and exciting? We are looking for an individual that will represent our brand and help service our retail partners as an **Account Manager** for Quebec. If you are creative, curious, passionate about natural health & wellness, great with people, and have an entrepreneurial mindset, we'd love to hear from you!

St. Francis Herb Farm is a leading herbal supplement brand, located in Barry's Bay, Ontario. We are a family owned and operated company with 35 years of uncompromising quality and service to our valued customers. Our Mission is to empower people on their wellness journey through education and plant medicine.

Reporting to the National Sales Manager, the successful candidate will be part of a team culture built on the following:

- **Balance** – loving your job and loving life
- **Care** – about helping people, for our community, our company and our products
- **Communication** – active listening, be present, be curious, seek to understand
- **Fun** – celebrate wins, taking pride in your accomplishments and those of SFHF
- **Motivation** – towards common goals, continuous learning and improvement, by helping people
- **Ownership** – entrepreneurial mindset, own it, be creative, challenge the status quo
- **Teamwork** – collaborate with colleagues and store staff, better together, never say no, find win-win solutions
- **Trust** – an environment where you can work at your best, where's it's ok to make mistakes and learn from them, do what is right even when no one is watching

Responsibilities/Duties:

- Being the face and representative of SFHF to our retail partners in your territory; develop and maintain relationships.
- Collaborate with retail partners to define their needs and provide solutions; viewed as a trusted advisor.
- Create and take ownership of sales cycle to support the needs of your accounts; creating weekly visit and call schedules.
- Develop account sales goals to meet overall sales objective; manage all aspects of strategic sales initiatives for your territory.
- Maintain account and customer contacts and report customer calls, meetings, and visits.
- Develop, execute, and measure success of yearly co-op plans.
- Own the shelf: merchandising, order taking, building displays.
- Engage and support retail staff with in-aisle staff training and education.
- Share and sell promotions, new listing opportunities, and monthly communications.
- Provide input and ideas in the development of marketing collateral.
- Provide feedback from staff and your experience in stores.
- Assist with trade shows and demos as required.

Experience:

- 2+ years of successful sales experience, with a passion for natural health & wellness
- Experience working with health food retailers and knowledge of the natural health industry
- Knowledge of retail sales principles, planning, and merchandising
- Intermediate to advanced proficiency in MS Office Suite

Education:

- University Degree/College Diploma, preferably in business
- Certification in Nutrition, Herbalism, Naturopathic Medicine, or related field an asset

Other Requirements:

- Bilingual, fluent in French and English
- Based in the Montreal area
- Reliable vehicle with valid driver's license, comfortable working on the road
- Reliable cell phone with internet access and home internet
- Able to travel within Canada and available for out of town and overnight travel as needed
- Lift and move boxes for merchandising as needed

Qualified candidates are invited to e-mail their cover letter and resume in confidence to jobs@stfrancisherbfarm.com by **Sunday, May 28, 2023**.

We know your time is valuable and we appreciate your participation. We thank all applicants for their interest in exploring employment opportunities with St. Francis Herb Farm, however only those selected for an interview will be contacted. Applicants may be subject to a background check and must meet the security criteria designated for the position.