

Chargé(e) de comptes nationaux – QSR

Lieu : Laval (Québec) ou Toronto (Ontario)

Déplacements réguliers à travers le Canada

Solina Canada est un leader national dans la création et la fabrication de solutions culinaires sur mesure : mélanges d'épices, marinades, bouillons, sauces et assaisonnements destinés à l'industrie alimentaire.

Présente au Québec (Laval et Boisbriand) ainsi qu'en Ontario (Toronto), Solina Canada s'appuie sur un savoir-faire reconnu issu de deux entreprises bien établies : Berthelet, fondée au Québec, et Lynch Foods, en Ontario. Ces marques, désormais réunies sous la bannière Solina, partagent la même passion pour le goût, la qualité et l'innovation.

Rejoindre Solina Canada, c'est intégrer une entreprise en croissance, à dimension humaine, où la collaboration, la créativité et le plaisir de bien faire les choses sont au cœur de notre culture. Nous valorisons la diversité des talents, encourageons l'initiative et offrons un environnement où chacun peut contribuer concrètement à façonner l'avenir de l'alimentation au Canada.

Notre culture : l'état d'esprit PACE

Chez Solina, notre façon de travailler repose sur l'état d'esprit PACE, qui guide nos comportements, nos décisions et nos actions au quotidien.

P – (re)Pousser les limites

Nous pensons plus grand, remettons les façons de faire en question et osons prendre des risques intelligents pour élever nos ambitions.

A – Agir et concrétiser

Nous prenons nos responsabilités, créons de la clarté, faisons avancer les décisions et nous engageons à livrer des résultats concrets.

C – Créer par la curiosité

Nous posons des questions, cherchons à comprendre, générons de nouvelles idées et trouvons des solutions aux défis qui se présentent.

E – Exceller ensemble

Nous valorisons la diversité des perspectives, collaborons au-delà des équipes et des frontières et cherchons collectivement à faire ce qui est le mieux pour Solina.

Rejoindre Solina, c'est évoluer dans un environnement où chacun est encouragé à être curieux, à prendre des initiatives, à collaborer et à contribuer concrètement à notre réussite collective.

Ensemble, faisons la différence avec du goût.

Votre prochain défi

Nous sommes à la recherche d'un(e) Chargé(e) de comptes nationaux – QSR pour prendre en charge et développer un portefeuille stratégique de clients nationaux

majeurs dans les secteurs de la restauration rapide (QSR – Quick Service Restaurants) et de la restauration à service complet (FSR – Full Service Restaurants).

Relevant du Directeur, QSR et comptes nationaux, vous serez responsable de la stratégie, de la croissance rentable, de la rétention et du développement à long terme de vos comptes à travers le Canada.

Il s'agit d'un véritable rôle de gestion de comptes nationaux, et non d'un poste de vente territoriale ou principalement axé sur la gestion de distributeurs.

Vous développerez des relations directement auprès des décideurs de grandes chaînes de restauration canadiennes et agirez comme point de convergence entre leurs besoins et les différentes expertises de Solina : Ventes, Culinaire/R&D, Marketing, Commercialisation, Opérations, Chaîne d'approvisionnement, Qualité et Finance.

Votre objectif : comprendre les ambitions de nos clients, identifier les occasions de croissance et mobiliser nos équipes afin de transformer ces opportunités en solutions culinaires commercialement viables et profitables.

Le défi vous tente?

Voici les responsabilités qui vous attendent :

Développer et faire croître vos comptes nationaux

- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie pluriannuelle ainsi qu'un plan d'affaires annuel pour chacun de vos comptes;
- Développer des relations solides et durables avec les principaux décideurs chez nos clients, notamment en approvisionnement, chaîne d'approvisionnement, Culinaire/R&D, Qualité, Marketing et Opérations;
- Comprendre les stratégies, priorités et défis de vos clients afin d'identifier de nouvelles occasions d'affaires;
- Protéger et développer les affaires existantes en identifiant les opportunités de croissance et les risques concurrentiels;
- Développer et maintenir un pipeline structuré d'opportunités;
- Préparer et diriger des revues d'affaires avec les clients afin de transformer les données commerciales, opérationnelles et financières en décisions et plans d'action concrets.

Prendre en charge la performance commerciale de vos comptes

- Être responsable des revenus, de la marge brute, de la tarification et de la rentabilité de votre portefeuille;
- Diriger les négociations relatives aux prix, contrats, renouvellements, appels d'offres, niveaux de service et autres conditions commerciales;

- Développer des recommandations permettant d'assurer une croissance durable et profitable;
- Préparer et maintenir des prévisions de ventes précises par client et par produit;
- Communiquer rapidement les changements importants de demande et collaborer avec les équipes S&OP afin de soutenir la continuité d'approvisionnement;
- Assurer le suivi des contrats, rabais, déductions, réclamations et autres coûts spécifiques aux clients;
- Identifier rapidement les risques commerciaux, financiers ou opérationnels et mettre en place les actions nécessaires.

Transformer les besoins clients en solutions culinaires

Chez Solina, la gestion d'un compte ne s'arrête pas à la vente d'un produit existant. Vous serez directement impliqué(e) dans le développement et la commercialisation de solutions adaptées aux besoins spécifiques de nos clients.

Vous serez notamment appelé(e) à :

- Comprendre les stratégies clients, les tendances de menus et les attentes des consommateurs;
- Transformer les besoins et opportunités identifiés en briefs de développement clairs et commercialement viables;
- Collaborer avec nos équipes Culinaire, R&D, Marketing et Commercialisation pour développer des solutions adaptées;
- Piloter les projets clients du concept initial jusqu'à l'approbation et au lancement;
- Coordonner les échantillons, échéanciers, spécifications, prix, prévisions de volumes et préparation à la commercialisation;
- Mobiliser les équipes Opérations, Qualité et Chaîne d'approvisionnement afin d'assurer une exécution efficace des lancements;
- Intervenir lors d'enjeux importants de service ou de produit, assurer une communication rapide avec le client et coordonner les actions correctives nécessaires.

Mobiliser les équipes autour de vos clients

- Agir comme principal point de coordination interne pour vos comptes;
- Diriger des rencontres de comptes structurées avec des responsabilités, priorités et suivis clairement définis;

- Influencer et mobiliser des équipes multidisciplinaires sans nécessairement avoir d'autorité hiérarchique directe;
- Collaborer étroitement avec les équipes Ventes, Culinaire/R&D, Marketing, Commercialisation, Opérations, Chaîne d'approvisionnement, Qualité et Finance;
- Maintenir à jour les plans de comptes, contacts, opportunités, activités, risques et prévisions dans notre CRM;
- Analyser les informations relatives aux clients, catégories, concurrents et marchés afin d'améliorer la prise de décision;
- Représenter Solina Canada lors de rencontres clients, visites de sites et événements de l'industrie partout au Canada.

Avez-vous le profil que nous recherchons?

Nous recherchons avant tout une personne qui connaît déjà l'environnement des grandes chaînes QSR canadiennes et qui comprend la complexité associée à la gestion de comptes nationaux dans l'industrie alimentaire.

Vous possédez :

- Un minimum de **7 années d'expérience progressive en ventes B2B ou en gestion de comptes auprès d'un fabricant alimentaire;**
- Un minimum de **2 années d'expérience directe dans la gestion de comptes nationaux QSR majeurs au Canada** – cette expérience est essentielle pour le poste;
- Une expérience démontrée dans la gestion de comptes nationaux complexes et à forte valeur;
- Une expérience directe auprès des équipes d'approvisionnement et des différentes parties prenantes de chaînes QSR nationales;
- Une expérience démontrée dans la rétention et le développement de comptes existants ainsi que dans la conversion de nouvelles opportunités d'affaires;
- Une solide expérience en négociation commerciale, tarification, contrats, appels d'offres, budgets, prévisions et analyse de marge;
- Une expérience concrète dans le développement et la commercialisation de produits alimentaires spécifiques aux besoins d'un client, du brief initial jusqu'au lancement;
- Une bonne compréhension de la chaîne d'approvisionnement des QSR au Canada, notamment du rôle des distributeurs, des spécifications, des exigences qualité et de l'exécution de lancements nationaux;

- D'excellentes capacités de communication, de présentation, d'influence et de négociation auprès d'interlocuteurs de différents niveaux, incluant des décideurs exécutifs;
- Une maîtrise avancée d'Excel et PowerPoint ainsi qu'une utilisation rigoureuse des outils CRM et de reporting;
- Un baccalauréat en administration, marketing ou dans un domaine connexe est souhaité. Une combinaison équivalente de formation et d'expérience pertinente sera également considérée;
- Un permis de conduire valide et la capacité à voyager régulièrement à travers le Canada, avec des déplacements occasionnels à l'extérieur du pays.

Pour les candidats basés au Québec : une excellente maîtrise du français et de l'anglais, à l'oral comme à l'écrit, est requise compte tenu des responsabilités nationales du poste et des interactions régulières avec des clients, partenaires et collègues anglophones à travers le Canada.

Pour les candidats basés en Ontario : une excellente maîtrise de l'anglais, à l'oral comme à l'écrit, est requise. La maîtrise du français constitue un atout important.

À noter : une expérience exclusivement en vente territoriale, en gestion de distributeurs ou dans le broadline foodservice, sans responsabilité directe de comptes nationaux QSR, ne correspond pas aux exigences de ce poste.

Comment saurez-vous que vous réussissez?

Votre succès dans ce rôle se traduira notamment par :

- L'atteinte des objectifs de revenus et de marge brute;
- La rétention et la croissance de vos comptes;
- Le développement et la conversion de nouvelles opportunités d'affaires;
- La qualité et la précision de vos prévisions;
- Le respect des engagements pris auprès de vos clients;
- La réussite des projets de commercialisation et des lancements;
- Le développement de relations solides avec les décideurs de vos comptes;
- Une gestion rigoureuse des contrats, prix, opportunités et données CRM.

Conditions de travail

- Poste permanent à temps plein, du lundi au vendredi;
- Poste pouvant être basé à **Laval (Québec) ou Toronto (Ontario)**;
- Flexibilité requise afin de répondre aux besoins des clients et de l'entreprise;

- Déplacements réguliers auprès des clients, dans les installations de Solina et lors d'événements de l'industrie à travers le Canada;
- Déplacements occasionnels à l'extérieur du Canada.

Vous connaissez les réalités des comptes nationaux QSR, vous aimez développer des partenariats à long terme et vous savez transformer les besoins de vos clients en occasions d'affaires concrètes?

Nous voulons vous rencontrer!