

Pierre Maurais

Tél : (418) 407-3592

Cell : (581) 985-4767

Courriel : pierre.maurais@hotmail.com

Langues parlées et écrites

Français et anglais

Pierre Maurais

PROFIL D'EXPÉRIENCE

Depuis 1981

Habileté en prospection, développement des affaires et maintenir des relations efficaces avec la clientèle.

Aptitude à communiquer avec la haute direction. Très bon sens de la communication, donc facilité à convaincre les gens par téléphone et par contact direct.

Capacité de développer des programmes de promotion et de nouveaux marchés.

Capacité de recueillir de l'information rapidement et de diagnostiquer les besoins.

Coordination des différents secteurs d'activités : touristique, sportif et vinicole.

FORMATION ACADÉMIQUE

Université d'Ottawa
1977

Baccalauréat en sciences politiques

Université d'Ottawa
1980

Baccalauréat en administration publique

Université du vin
Château de Suze-La-Rousse
1999

Diplôme de sommelier conseil

FORMATION COMPLÉMENTAIRE

Institut du tourisme et de L'hôtellerie du Québec 1983-1984	Stages en marketing et gestion du personnel
Groupe Pro-Ventes 1988	Cours de ventes

Université du Québec à Hull 1985	Cours de marketing
-------------------------------------	--------------------

Institut culinaire de Québec	Cuisine niveau I et II
------------------------------	------------------------

EXPÉRIENCES PERTINENTES

Southern Glazer's & Wine
And Spirits
Juillet 2015 – août 2019

Directeur de territoire Québec et l'Est du Québec

Augmenter la distribution des produits dans les SAQ sur mon
Territoire (Ville de Québec et l'est du Québec).

Conclure les ententes promotionnelles avec les succursales.

Valider l'exécution des ententes promotionnelles en succursale.

Rencontrer des objectifs fixes (mensuels et annuels).

Voir au développement de nouveaux clients.

Maintenir notre présence et voir à augmenter celle-ci chez
certains clients majeurs.

Planifier des formations auprès du personnel en restauration.

Négocier des ententes auprès des licenciés en vue d'atteindre
les objectifs de ventes.

Organiser des soirées de dégustations (Wine Maker Dinner) chez
des licenciés avec nos producteurs.

Connait le système Ez Focus

Société commerciale Clément
(Agent importation de vin)
Avril 1995 – Juillet 2015

Représentant et sommelier conseil

Visiter les succursales de la S.A.Q. ainsi que les clients licenciés tels que : (restaurants – Hôtels, etc.)

Développer et maintenir la distribution des vins de l'agence avec les S.A.Q. de mon territoire (Québec – Charlevoix – Saguenay – Bas St-Laurent – Gaspésie) ainsi que dans les secteurs de la restauration.

Négocier les campagnes promotionnelles avec les succursales de la S.A.Q. et s'assurer de leur exécution en conformité avec l'orientation marketing de l'agence.

Développer une relation positive et consultative avec les comptes clients des ventes au détail au sein de mon territoire.

Animer des dégustations de vin auprès des professionnels de l'industrie vinicole.

Coordonner les programmes de mise en marché, de promotion, de commercialisation.

Identifier et recruter de nouveaux clients.

Organiser et participer à des activités promotionnelles avec des producteurs de vin et participer à des salons de l'industrie vinicole.

Augmenter la distribution des différentes catégories de produits.

Maintenir et établir de bonnes relations d'affaires avec les clients.

EXPÉRIENCES PERTINENTES (suite)

Château Mont-St-Anne
Division des ventes
1993-1994

Délégué commercial

Solliciter la clientèle corporative et de congrès dans la région de Québec.
Participer à différentes activités de relations publiques et promotionnelles.

Groupe Promexpo
Division tourisme
1989 - 1993

Délégué commercial

Élaborer des stratégies de développement de mise en marché et de ventes.

Préparer le plan de différents salons et concevoir des thématiques.

EXPÉRIENCES PERTINENTES (suite)

Négocier un partenariat avec l'industrie touristique.
Solliciter différentes clientèles.
Rechercher et présenter des commanditaires.
Vendre des espaces publicitaires dans les cahiers spéciaux des différents salons.
Supporter la clientèle durant les différents salons.
Salon International tourisme et voyages de Montréal de 1989 – 1990 – 1991 – 1992.
Salon des vacances et loisirs d'été de Montréal 1991-1992-1993.

RÉFÉRENCES

Fournies sur demande.