

# PROGRAMME DE LEADERSHIP POUR LES VENTES



**PEPSICO**  
CANADA

## Qui sommes-nous?

PepsiCo Canada a été nommée au palmarès des 100 meilleurs employeurs au Canada. Les produits de PepsiCo sont savourés par les consommateurs plus d'un milliard de fois par jour dans plus de 200 pays et territoires partout dans le monde. Notre gamme de produits compte 22 marques d'une valeur d'un milliard de dollars qui sont reconnues à l'échelle internationale, y compris Gatorade, Quaker, Tropicana et Lay's. Nous offrons des centaines d'aliments et de boissons grandement appréciés par les consommateurs partout dans le monde.

À PepsiCo Canada, nous cherchons toujours à adopter une approche axée sur le consommateur en développant des campagnes de promotion accrocheuses pour nos marques et en proposant continuellement de nouveaux produits. Les membres de notre personnel sont notre principal atout. En appuyant leur capacité à collaborer de façon efficace et en leur fournissant les outils dont ils ont besoin pour réussir, nous nous assurons que PepsiCo Canada s'impose comme une société où tous veulent travailler!

## Pourquoi choisir PepsiCo Canada?

À PepsiCo Canada, nous sommes toujours à la recherche de candidats talentueux et notre quête pour recruter les meilleurs nous amène souvent à visiter des campus comme le vôtre! Donc, pourquoi choisir le programme de leadership de PepsiCo?

- **Pour avoir rapidement des responsabilités** : Accélérez votre progression en assumant des responsabilités et en démontrant votre leadership tôt au cours de votre carrière.
- **Pour contribuer au succès de l'organisation** : Contribuez à notre succès dans un secteur dynamique et en évolution rapide où l'objectif consiste à générer une croissance.
- **Pour bénéficier de perfectionnement et d'encadrement** : Développez vos habiletés de leadership et contribuez au développement de vos collègues au sein d'une organisation où les gens constituent une priorité stratégique.
- **Pour gérer de très grandes marques** : Contribuez de façon concrète au succès de marques connues et respectées partout dans le monde.

## Quelle sera votre première expérience?

Selon le poste qui vous convient le mieux, vous aurez l'occasion d'en apprendre davantage sur l'ensemble du fonctionnement de l'entreprise en mettant l'accent sur les pratiques de vente ciblées. Les postes inclus dans notre programme de leadership en vente offrent une vaste gamme d'expériences dans plusieurs divisions, y compris les ventes au détail de PepsiCo à l'entrepôt, les ventes de PepsiCo Canada Aliments et de PepsiCo Canada Brevages, ainsi que le Service alimentaire de PepsiCo (voir les descriptions détaillées dans les tableaux ci-dessous). Tous ces postes vous offriront les occasions suivantes :

- Mettre à profit ses habiletés d'analyse et ses aptitudes de vente fondée sur les faits afin d'accroître le volume ainsi que les revenus, et d'atteindre les objectifs de rentabilité pour le territoire assigné.
- Agir à titre de responsable pour accroître le volume dans le territoire ou le district assigné en assurant la conformité avec les ententes spécifiques du client et l'exécution des priorités mensuelles ainsi que des initiatives temporaires et permanentes de développement des affaires en magasin.
- Collaborer avec les clients afin d'assurer l'exécution des stratégies de vente, le merchandising, la création d'étalage, la gestion des stocks et la mise en œuvre des événements promotionnels dans un système de mise en marché par livraison directe en magasin ou par le biais de l'entrepôt.

Avant tout, en démontrant votre capacité à obtenir des résultats et vos habiletés de leadership à ces postes, vous vous positionnez de façon avantageuse pour de futures occasions de gestion de personnel au sein de PepsiCo Canada.

**YOUR TALENT.  
OUR STAGE.**

# PROGRAMME DE LEADERSHIP POUR LES VENTES



**PEPSICO**  
CANADA

Division	Titre de poste	Description des responsabilités
<b>PepsiCo Canada Aliments : Ventes</b>	<b>Responsable des ventes de district</b>	<p>Apprenez les bases de notre système de livraison directe en magasin grâce à un solide programme d'intégration, puis développez vos compétences de leader en dirigeant une équipe de vendeurs. Dans le cadre de votre formation, nous vous aiderons à élargir vos connaissances de responsable des ventes d'un mini-district en vue d'assumer le poste de responsable des ventes d'un district à part entière, poste dans lequel vous pourrez diriger jusqu'à 20 subordonnés directs. Dans ce rôle, vous aurez la responsabilité d'assurer la croissance des affaires de votre district et d'encadrer votre équipe afin d'accroître la distribution tant pour les clients existants que pour les nouveaux clients. Vous aurez aussi la possibilité d'utiliser et de parfaire vos compétences analytiques en créant et en présentant des revues d'affaires avec des décideurs clés.</p>
<b>PepsiCo Canada Brevages : Ventes</b>	<b>Représentant de prévente</b>	<p>Apprenez comment générer une croissance et perfectionnez vos habiletés en affaires dans les magasins grande surface (comme les grandes chaînes d'épiceriers) ou dans les magasins petite surface (comme les dépanneurs et les stations-service) d'un territoire de vente au détail. Mettez à profit et développez vos aptitudes en matière de service à la clientèle et d'établissement de relations au sein de votre territoire en augmentant votre volume et la distribution de nouveaux emballages, ainsi qu'en vendant et en exécutant les promotions nationales et locales. Il s'agit d'un rôle de base pour comprendre le modèle de livraison directe en magasin en place dans notre secteur des boissons où nous prenons en charge la chaîne d'approvisionnement, de l'étape de la commande jusqu'au remplissage des tablettes.</p>
<b>PepsiCo Canada : Service alimentaire</b>	<b>Représentant du Service alimentaire</b>	<p>Apprenez comment générer une croissance hors de l'environnement du commerce au détail, dans des réseaux comme les restaurants, les lieux de divertissement, les milieux de travail et les machines distributrices. Apprenez comment gérer les interactions avec les clients potentiels, établir et maintenir des relations, obtenir de nouveaux clients et découvrir de nouvelles occasions. Vous participerez également aux interactions avec nos fournisseurs tiers qui cherchent à répondre aux besoins de plus petits comptes que nous ne pouvons desservir au moyen de la livraison directe en magasin.</p>
<b>PepsiCo Canada : Ventes de l'entrepôt</b>	<b>Représentant de territoire de vente</b>	<p>Perfectionnez vos habiletés de vente dans un environnement de commerce de détail et apprenez comment accroître les ventes dans un modèle de distribution à l'entrepôt pour notre gamme de produits de nutrition composée des marques Quaker. Générez une croissance dans les magasins grande surface de votre territoire de vente au détail dans un modèle où les gérants de magasins commandent eux-mêmes à partir de leurs propres entrepôts plutôt que de compter sur PepsiCo pour obtenir la livraison des produits directement en magasin. Les représentants de territoire de vente sont responsables d'effectuer des présentations de vente, de gérer leur temps et de développer leurs habiletés en matière de relations d'affaires afin d'influencer les intervenants des magasins dans leur région pour accroître la demande dans leur entrepôt, en incitant collectivement les clients à commander des innovations additionnelles et un volume plus élevé de nos produits par le biais de l'entrepôt de leur bannière.</p>

# PROGRAMME DE LEADERSHIP POUR LES VENTES



**PEPSICO**  
CANADA

## Profil des candidats recherchés :

- Titulaire d'un baccalauréat avant août 2021
- Excellentes compétences en communication et en relations interpersonnelles
- Excellent sens de l'organisation ainsi que capacité à gérer plusieurs projets et à respecter les échéanciers
- Axé sur les résultats et attitude gagnante
- Excellente capacité de travailler en équipe
- Titulaire d'un permis de conduire valide et dossier de conduite impeccable

## Ce à quoi vous pouvez vous attendre de la part de l'organisation :

- Rémunération concurrentielle, avantages sociaux, régime d'épargne-retraite, cotisation au REER et vacances
- Environnement de travail offrant une grande souplesse et favorisant la conciliation travail-vie personnelle
- Culture de travail dynamique et inclusive qui vous encourage à vous montrer tel que vous êtes dans le cadre de votre travail
- Équipe de travail qui vous soutient et encourage votre croissance et votre perfectionnement professionnel
- Occasion de fournir une contribution significative et d'aider l'organisation à réussir dans le cadre de votre travail et de projets importants

### Comment poser votre candidature?

1. Allez sur le site [pepsico.ca](http://pepsico.ca)
2. Sélectionnez l'onglet « Carrières »
3. Recherchez un emploi en utilisant le mot clé: "Leadership"

**OU**

Envoyez votre cv à l'adresse [sebastien.malo@pepsico.com](mailto:sebastien.malo@pepsico.com)



**PEPSICO**  
CANADA



**YOUR TALENT.  
OUR STAGE.**