

- Savoir reconnaître les besoins clients actuels et futures et être proactif pour y répondre ;
- Excellente capacité de négociation afin de conclure des ententes profitables pour toutes les parties ;
- **Bien connaître le fonctionnement d'approvisionnement et de mise en marché des chaînes d'alimentation ;**
- Bonne capacité de gestion du stress et de la confiance en soi ;
- Excellente organisation du travail et bonne gestion des priorités;
- Maîtriser la suite office (Word, PowerPoint, Excel, etc.) ainsi que différents outils utiles à la prospection de clients et la gestion des comptes clients.