



INFORMATIONS DU POSTE / POSITION DATA					
TITRE DU POSTE / JOB TITLE	Senior Sales Analyst (go to market) / Gestionnaire de mise en marché - Vente aux détails	SUPÉRIEUR IMMÉDIAT / REPORTS TO	Senior Director Private Label - Retail Sales CA	GRADE SALARIAL / JOBGRADING	TBD
DÉPARTEMENT/ DEPARTMENT	Commercial Retail Sales			NUMÉRO DU POSTE / JOBCODE	TBD
LIEU DE TRAVAIL/ LOCATION	Bentonville (AR)	MANAGE / SUPERVISE	No	DATE:	May 2026

SOMMAIRE DE LA FONCTION / JOB SUMMARY

EN

The Senior Sales Analyst (Go-to-Market) – Retail Sales is a strategic commercial role responsible for supporting the planning, execution, and optimization of retail sales growth initiatives. Acting as a key connector between sales, marketing, supply chain, and customers, this role helps drive customer engagement, new business development, assortment optimization, pricing strategy, and successful new item launches.

This position plays an active role in supporting private label retail growth opportunities while helping the sales team strengthen customer relationships and improve commercial execution. The role combines analytical, strategic, and customer-facing responsibilities to maximize revenue growth and long-term customer partnerships.

FR

Le Gestionnaire de mise en marché - Vente aux détails, est un rôle commercial stratégique, chargé de soutenir la planification, l'exécution et l'optimisation des initiatives de croissance des ventes au détail. Agissant comme un connecteur clé entre les ventes, le marketing, la chaîne d'approvisionnement (supply chain) et les clients, ce rôle contribue à stimuler l'engagement client, le développement de nouvelles affaires, l'optimisation de l'assortiment, la stratégie de prix et le succès du lancement de nouveaux produits.

Ce poste joue un rôle actif dans le soutien des opportunités de croissance des marques de distributeur (marques privées) tout en aidant l'équipe commerciale à renforcer les relations clients et à améliorer l'exécution commerciale. Ce rôle combine des responsabilités analytiques, stratégiques et de contact client afin de maximiser la croissance des revenus et les partenariats clients à long terme.

DÉTAIL DES RESPONSABILITÉS/ ESSENTIAL FUNCTIONS

EN

- **Business Development Support:** Assist the retail sales team in identifying and pursuing new business opportunities, particularly within private label retail accounts. Support customer presentations, opportunity analysis, and growth initiatives.
- **Customer Engagement & Commercial Support:** Participate in customer-facing activities that strengthen relationships, improve

engagement, and enhance overall commercial effectiveness.

- **Pricing & Assortment Strategy:** Support pricing analysis, assortment optimization, and category recommendations to improve competitiveness and drive profitable growth.
- **New Item Introductions:** Coordinate and support the successful commercialization and launch of new products, ensuring alignment across internal teams and customers.
- **Annual Booking Management:** Manage and coordinate annual retail booking processes, ensuring alignment between customer commitments, production planning, and internal execution.
- **Cross-Functional Alignment:** Collaborate with sales, supply chain, operations, marketing, and customer service teams to ensure strong communication and seamless execution of customer programs.
- **Market Intelligence & Analysis :** Analyze customer portal data, sales trends, assortment performance, competitive activity, market conditions, and customer opportunities to support commercial planning and growth initiatives.
- **Sales Enablement:** Support the sales organization with customer insights, presentations, analytics, and tools that improve selling effectiveness and execution.

FR

- **Soutien au développement commercial :** Aider l'équipe des ventes retail à identifier et à poursuivre de nouvelles opportunités d'affaires, en particulier au sein des comptes clients de marques de distributeur. Soutenir les présentations clients, l'analyse des opportunités et les initiatives de croissance.
- **Engagement client et soutien commercial :** Participer aux activités en contact direct avec les clients qui renforcent les relations, améliorent l'engagement et optimisent l'efficacité commerciale globale.
- **Stratégie de prix et d'assortiment :** Soutenir l'analyse des prix, l'optimisation de l'assortiment et les recommandations de catégories afin d'améliorer la compétitivité et de stimuler une croissance rentable.
- **Lancement de nouveaux produits :** Coordonner et soutenir la commercialisation et le lancement réussis de nouveaux produits, en assurant l'alignement entre les équipes internes et les clients.
- **Gestion des réservations annuelles (Booking Management) :** Gérer et coordonner les processus de réservation annuels du secteur retail, en veillant à l'alignement entre les engagements clients, la planification de la production et l'exécution interne.
- **Alignement transversal (cross-fonctionnel) :** Collaborer avec les équipes des ventes, de la chaîne d'approvisionnement, des opérations, du marketing et du service client pour assurer une communication fluide et une exécution transparente des programmes clients.
- **Intelligence de marché et analyse :** Analyser les données des portails clients, les tendances des ventes, la performance des assortiments, l'activité concurrentielle, les conditions du marché et les opportunités clients pour soutenir la planification commerciale et les initiatives de croissance.
- **Aide à la vente (Sales Enablement) :** Soutenir l'organisation commerciale en lui fournissant des données clients, des présentations, des analyses et des outils qui améliorent l'efficacité de la vente et l'exécution.

QUALIFICATIONS

CONNAISSANCES, COMPÉTENCES ET APTITUDES / KNOWLEDGE, SKILLS AND ABILITIES	EN
	● Strong analytical and strategic thinking capabilities ● Ability to translate complex data into clear, actionable business insights ● Strong communication and presentation skills, including ability to influence stakeholders



	- Advanced proficiency in Excel, PowerPoint, and data visualization tools - Experience with Qlik, Nielsen, Scintilla and Circana, or equivalent syndicated data platform - Strong business acumen with understanding of retail, private label, and category management dynamics - Ability to manage multiple priorities in a fast-paced environment - Strong attention to detail combined with a strategic mindset - Cross-functional collaboration and stakeholder management skills - Bilingual (French/English) is an asset FR - Fortes capacités d'analyse et vision stratégique - Capacité à traduire des données complexes en insights commerciaux clairs et exploitables (ou en leviers d'action concrets pour l'entreprise) - Excellentes compétences en communication et en présentation, y compris la capacité à influencer les parties prenantes - Maîtrise avancée d'Excel, de PowerPoint et des outils de visualisation de données (data visualization) - Expérience avec Qlik, Nielsen, Scintilla et Circana, ou toute autre plateforme de données syndiquées équivalente - Sens aigu des affaires (business acumen) associé à une bonne compréhension de la dynamique du retail, des marques de distributeur (marques privées) et du category management - Capacité à gérer de front plusieurs priorités dans un environnement en évolution rapide - Grand sens du détail combiné à un esprit stratégique - Aptitude à la collaboration transversale (cross-fonctionnelle) et à la gestion des parties prenantes - Le bilinguisme (français/anglais) est un atout
EXIGENCES PHYSIQUES / PHYSICAL DEMANDS	
ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL / WORK ENVIRONMENT	Remote - from home
EXPERIENCE	EN 5 to 7 years of experience in analytics, insights, category management, or commercial strategy - Experience in CPG, retail, or food industry strongly preferred - Experience supporting pricing, forecasting, or demand planning processes is an asset FR 5 à 7 ans d'expérience en analyse de données, génération d'insights, category management ou stratégie commerciale - Expérience dans le secteur des PGC (Produits de Grande Consommation), du retail ou de



	l'industrie agroalimentaire fortement privilégiée Expérience dans le soutien aux processus de tarification (pricing), de prévision des ventes (forecasting) ou de planification de la demande est un atout		
EDUCATION	EN - Bachelor's degree in Business Administration, Marketing, Business Analytics, Economics, or a related field. - Advanced degree (MBA or equivalent) is an asset FR - Baccalauréat en administration des affaires (B.A.A.), marketing, analytique d'affaires, économie ou dans un domaine connexe. - Un diplôme de cycle supérieur (MBA ou équivalent) est un atout		

Les énoncés ci-dessus visent à décrire la nature générale du travail effectué. Ce n'est pas une liste exhaustive de tous les devoirs et responsabilités. Nortera se réserve le droit de modifier et de changer les responsabilités pour répondre aux besoins commerciaux et organisationnels.