



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-de-zone-export-f-h-2>

RESPONSABLE DE ZONE EXPORT F/H

Description

Rejoignez Terre de Vignerons, 1er groupe coopératif vinicole de Nouvelle-Aquitaine, en tant que Responsable de zone export F/H !

Doté(e) d'une vraie fibre commerciale que vous avez déjà pu mettre en œuvre dans la commercialisation de vins à l'export, vous êtes prêt(e) à relever de nouveaux défis et souhaitez évoluer dans un environnement dynamique, innovant et stimulant ?

Vignerons Mais autrement, force commerciale de Terre de Vignerons, acteur industriel et commercial majeur au service de 10 caves coopératives de l'Entre-deux-Mers (Gironde) et du Pays Duraquois (Lot et Garonne) est fait pour vous !

Afin de poursuivre et accroître notre développement à l'international, nous recrutons un(e)

Responsable de zone export F/H qui saura promouvoir et valoriser nos produits auprès des différents circuits de distribution présents dans les zones qui lui seront confiées.

Vos missions principales :

Sous l'autorité de la direction commerciale Export, et en collaboration avec l'ensemble de nos équipes (administration des ventes, marketing, production, qualité, comptabilité et logistique...) vous avez la charge de développer l'activité sur les zones qui vous sont confiées autours des 3 axes suivants : fidélisation des clients existants, prospection commerciale et négociation de nouveaux contrats, suivi des affaires et des clients.

A ce titre, vous :

- Proposez une stratégie dédiée aux marchés ciblés (analyse des secteurs, positionnement des gammes, priorisation des actions) et effectuez une veille de marché permanente ;
- Identifiez les partenaires (importateurs/distributeurs/agents) à même de vous accompagner dans la promotion et la commercialisation de l'offre et vous vous impliquez personnellement sur le terrain à leurs côtés avec définition d'objectifs et de moyens ;
- Assurez, en accord avec la directrice Export, la mise en place d'évènements promotionnels à vocation commerciale ou de construction de notoriété ;
- Supervisez les accords commerciaux avec les clients existants ;
- Prospectez de nouveaux clients ;
- Optimisez la distribution de nos marques en cohérence avec la stratégie

Organisme employeur

Vignerons Mais autrement

Type de poste

Temps plein

Secteur

VINIFICATION

Lieu du poste

France

Date de publication

27 août 2024 à 11:02

Valide jusqu'au

26.09.2024

commerciale de Vignerons mais Autrement et en tenant compte des spécificités de chaque marché ;

- Suivez les comptes stratégiques locaux ;
- Assurez un reporting analytique de votre activité auprès de la directrice Export et élaborez le plan annuel prévisionnel des ventes par pays et client ;
- Etes force de proposition pour faire progresser votre périmètre d'action et Vignerons Mais Autrement de façon générale ;
- Participez à l'organisation et représentez Vignerons Mais Autrement lors des salons professionnels, manifestations et dégustations aussi bien en France qu'à l'international.

Zones : Amérique latine, Afrique, Scandinavie, Pays baltes, Pologne, Espagne, Portugal et Italie.

Organisation du travail :

- Déplacements fréquents dans les différents pays de la zone ;
- Travail en présentiel au bureau en dehors des temps de déplacements
- Possibilité au terme de la période d'essai de 2 jours de télétravail/semaine
- Contrat forfait jours (218 jours)

Avantages : VOITURE DE FONCTION, PRIMES SUR OBJECTIFS, mutuelle d'entreprise financée à 100 % par l'employeur, retraite supplémentaire, intérêsement et participation, CSE.

Qualifications

Niveau d'études souhaité :

Bac+5 : Ecole de commerce orientée international ; Ingénieur Agronome ; Masters Vins et Spiritueux, Stratégie et marketing spécialité commerce international.

Expérience requise : 3 ans minimum dans la commercialisation de vins à l'export et connaissance des acteurs (importateurs/distributeurs) de la filière vin dans les zones de votre mission.

Compétences :

- Connaissance de la filière Vin
- Connaissance des marchés et zones de prospection
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation adaptées aux différentes cultures
- Connaissance des outils marketing
- Maîtrise des outils bureautiques
- Anglais courant indispensable. La pratique de l'espagnol serait un plus.

Vos qualités attendues :

Véritable développeur(se), ouvert(e), curieux(se), dynamique, vous êtes doté(e) d'un très bon relationnel et d'un sens fin de la négociation.

Autonome, vous appréciez de travailler directement avec les producteurs. Vous savez pour autant, dans un esprit d'équipe, partager vos expériences professionnelles avec vos collègues et collaborer à des projets communs.

Votre expertise du terrain au cours de vos déplacements fréquents, votre connaissance des différents canaux de distribution et des principaux opérateurs et votre ténacité seront des clés de votre succès.

#AGRO