



I – LE GROUPE LES VIGNOBLES VILLEBOIS :

Le groupe Les Vignobles Villebois est un producteur récoltant de référence sur les principales appellations du Centre - Val de Loire : Sancerre, Pouilly-Fumé, Menetou-Salon et la Touraine pour la production de ses AOP et de ses IGP Val de Loire.

Spécialisés dans la production de Sauvignon Blanc et de Pinot Noir, nos vins sont aujourd’hui référencés sur les plus belles tables de la gastronomie française et étrangère et bénéficient d’un beau réseau d’importateurs et distributeurs dans plus de 75 pays.

Nous possédons également 3 boutiques, *Aux Trésors de Bacchus*, à Sancerre (18), Saint Aignan (41) et Saint-Satur (18) où vous pouvez déguster et acheter nos vins.

Portés par un esprit permanent d’innovation et de découverte, nous valorisons le respect, le pragmatisme et le travail d’équipe dans une organisation agile qui favorise l’autonomie de chacun.

Pour en savoir plus sur nous vous pouvez visiter notre site Internet : <https://www.lesvignoblesvillebois.fr/>.

Le groupe est labellisé VIGNERONS ENGAGES EN DEVELOPPEMENT DURABLE (<https://vignerons-engages.com/>)

Nous sommes aujourd’hui à la recherche de notre futur :

Alternant(e) en développement commercial CHR France (h/f)

Mission sur Paris/Région parisienne avec des déplacements en région
Entreprise basée à Sancerre (18)

II – LE POSTE PROPOSE

A - VOTRE MISSION :

Sous la responsabilité directe du Directeur commercial France CHR, et en étroite collaboration avec l'ensemble des équipes de la société (ADV / production / comptabilité), vous participez en France à l’animation commerciale de notre réseau d’agents commerciaux et VRP dans le circuit traditionnel (CHR, Cavistes).



En véritable ambassadeur de nos domaines :

- Vous êtes en relation permanente avec notre directeur commercial et l'ADV du domaine,
- Vous analysez les performances hebdomadaires des agents commerciaux,
- Vous comparez les performances des agents par rapport à leurs objectifs,
- Vous êtes en contact téléphonique très réguliers avec les agents,
- Vous effectuez des tournées commerciales sur leur terrain à leur coté pour promouvoir les vins du domaine et visiter leur clientèle,
- Vous effectuez un suivi des tournées réalisées et vous faites le point sur leurs objectifs,
- Vous formez les agents sur la philosophie de nos domaines, de nos vins et la politique commerciale de l'entreprise,
- Vous êtes force de proposition et vous leur proposez des nouvelles références et des nouvelles orientations,
- Vous êtes à l'écoute du marché et vous identifiez les besoins de nouveaux agents.

B - VOTRE PROFIL :

- Formation supérieure (Bac+2/+5) développement commercial,
- Expérience du secteur (Vins, Champagnes, Spiritueux),
- Vous êtes autonome, responsable et vous avez le sens de l'initiative ainsi qu'une aisance relationnelle qui vous permet de communiquer avec respect en interne et en externe.
- Vous avez une capacité d'analyse, de synthèse et de reporting.
- Vous êtes disponible pour travailler entre 5 et 10 week-end par an (animations commerciales chez nos clients).
- Permis B obligatoire

C – LES AVANTAGES :

- Pouvoir bénéficier d'une expérience intense en immersion directe au sein d'un domaine qui commercialise ses vins dans le circuit traditionnel auprès de nombreux agents,
- Acquérir une expérience complète au sein d'un réseau d'agents haut de gamme commercialisant des vins à forte valeur ajoutée,
- Connaitre et comprendre le maillage de la distribution des vins hauts de gamme en France,
- Contribuer de façon directe au développement de domaines prestigieux.



D- PROPOSITION :

- Rémunération selon convention de stage
- Véhicule de société, ordinateur et téléphone portable fournis
- Prise en charge de votre forfait téléphonique
- Allocation de déplacement (repas, hôtel)

Les candidatures avec CV et lettre de motivation peuvent être envoyées à
recrutement@lesvignoblesvillebois.com