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.

Spécialisé 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 (+75 pays).

En France, nos 3 Domaines (*Domaine J. de Villebois, Domaine Fournier Père et Fils, Domaine Roc de l'Abbaye*) sont distribués uniquement en CHR – circuit Traditionnel – via un réseau d'agents commerciaux et de VRP.

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 www.lesvignoblesvillebois.fr

Très impliqués au sein de notre communauté locale, notre engagement RSE, basé sur l'ISO 26000, est labellisé VIGNERONS ENGAGES EN DEVELOPPEMENT DURABLE (https://vignerons-engages.com/) depuis 2021.

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

Commercial CHR France (h/f)

Le poste est basé à Sancerre (18) - Déplacements fréquents en région et à Paris

---

II – LE POSTE PROPOSÉ

A - VOTRE MISSION :

Sous la responsabilité directe de notre Directeur commercial France CHR, et en étroite collaboration avec l'ensemble des équipes de la société (commerce France / ADV / production / comptabilité), vous animez le réseau d'agents commerciaux et VRP du *Domaine Roc de l'Abbaye* dans le circuit traditionnel (CHR, Cavistes).

En véritable commercial du *Domaine Roc de l'Abbaye* :

- 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 avec les agents,
- Vous effectuez des tournées commerciales sur leur terrain à leur coté pour promouvoir les vins du domaine, les formez et visiter leur clientèle,
- Vous effectuez un récapitulatif 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, vous analysez leur clientèle, vous proposez des nouvelles références et des nouvelles orientations,
- Vous êtes à l'écoute du marché et vous identifiez les besoins des nouveaux agents.

B - VOTRE PROFIL :

- Formation supérieure (Bac+2/+5) développement commercial,
- Vous avez une expérience 'vin' équivalente dans le vin chez un grossiste, dans une maison reconnue (commercial intégré), en tant qu'agent commercial…
- Vous avez une grande aptitude à établir des relations commerciales fortes.
- 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.
- Doté(e) de bonnes compétences en négociation, vous avez une capacité d'analyse, de synthèse et de reporting.
- Vous êtes disponible pour travailler de 5 et 10 week-end par an (animations commerciales chez nos clients).
- Permis B obligatoire

C – LES AVANTAGES :

- Travailler en immersion directe au sein d'un domaine qui commercialise ses vins dans le circuit traditionnel auprès de nombreux agents,
- Vivre une expérience complète au sein d'un réseau d'agents haut de gamme commercialisant des vins à forte valeur ajoutée,
- Participer au maillage de la distribution des vins hauts de gamme en France,
- Piloter vos performances commerciales.

D- PROPOSITION :

- Une ambiance de travail unique, innovante et dynamique
- Travailler dans un environnement participatif où votre voix compte
- Avoir un impact sur le futur de notre entreprise et contribuer à notre développement
- 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