



## I – DIVIN, le précurseur des vins désalcoolisés de Loire:

**DIVIN** réinvente l'art du vin en élaborant des **vins désalcoolisés haut de gamme**, authentiques et artisanaux, au cœur du **Val de Loire**.

Issu des **Vignobles Villebois**, un groupe familial ancré dans le Centre-Val de Loire, DIVIN est né en 2020 après plus de deux années de recherche et développement. Notre ambition : offrir une expérience sensorielle unique qui allie le plaisir du vin à la liberté du 0,0 %.

Aujourd'hui, nos cuvées sont présentes dans **une distribution sélective en France et exportées dans plus de 45 pays à travers le monde** — un succès qui témoigne de la reconnaissance croissante de notre savoir-faire et de notre exigence de qualité.

Portée par une **dynamique d'innovation** et une **culture artisanale exigeante**, notre équipe se structure pour accompagner la forte croissance du pôle 0,0 % et concrétiser nos ambitions de développement.

Chez DIVIN, nous cultivons le **respect**, le **pragmatisme** et **l'esprit d'équipe** dans une organisation agile qui valorise l'autonomie et la créativité de chacun.

Engagés dans une démarche **RSE ambitieuse**, nous sommes labellisés **Vignerons Engagés en Développement Durable** depuis 2021, sur la base de la norme **ISO 26000** — une fierté et une responsabilité que nous faisons vivre chaque jour au sein de notre communauté locale.

## II – LE POSTE PROPOSÉ

Nous recherchons un cadre dirigeant expérimenté pour piloter et accélérer le développement de cette Business Unit stratégique, à la croisée du vin, de la gastronomie et de l'innovation santé en tant que

**Responsable du développement commercial (H/F).**

### A - MISSIONS PRINCIPALES :

- **Piloter le développement commercial en France et à l'international** : accroître le réseau de distributeurs, agents et partenaires (Europe, Asie, Amériques).
- **Définir la stratégie de croissance** : prioriser les pays et les canaux (CHR, retail, e-commerce), positionnement prix, portefeuille produits,
- **Coordonner l'organisation interne** : synchroniser les ventes, la production, la logistique et le marketing, pour accompagner la croissance en lien avec l'équipe de direction
- **Gérer le P&L de la BU** et suivre les indicateurs de performance : marge, part de marché, taux de rotation, coût d'acquisition client...



- **Porter la vision DIVIN** : ambassadeur de nos vins gastronomique 0,0% de Loire auprès des acheteurs professionnels et des prescripteurs

## **B – VOTRE PROFIL :**

- **5 à 7 ans d'expérience** en développement commercial dans les boissons premium (alcoolisées ou non).
- Expérience confirmée de responsable commercial de zone (**lancements internationaux, développement commercial confirmé sur plusieurs années...**). Vous êtes prêt à passer un cap professionnel en prenant en charge **une unité autonome et en assurer sa croissance**.
- Esprit **entrepreneurial, analytique et agile**, capable de passer du terrain à la stratégie.
- Expérience en **R&D** et en innovation produit
- Solide culture de la **distribution**, compréhension des **synergies entre les réseaux** (importateurs, distributeurs, circuit traditionnel, e-commerce, travel retail,...).
- Anglais courant, une troisième langue est un atout.

## **C- PROPOSITION :**

- Package fixe + variable selon profil
- Ressources internes partagées : RH, production, commerce, marketing & finance.
- Équipe initiale : 5 personnes, évolutive selon la montée en puissance des marchés.
- Travailler dans un environnement participatif où votre voix compte.
- Avoir un impact sur le futur de notre entreprise et contribuer à notre développement.

Les candidatures avec CV et lettre de motivation peuvent être envoyées à  
[recrutement@lesvignoblesvillebois.com](mailto:recrutement@lesvignoblesvillebois.com)