



I – REJOIGNEZ LES VIGNOBLES VILLEBOIS

Entre terroirs d'exception et nouveaux horizons, nous cultivons une même exigence : révéler le meilleur du vin, aujourd'hui comme demain.

Depuis 2004, **Les Vignobles Villebois** font rayonner les grands terroirs du Centre-Loire en conciliant savoir-faire viticole, exigence artisanale et innovation.

Maison de vins indépendante, nous sommes spécialisés dans l'expression du **Sauvignon Blanc** et du **Pinot Noir**, avec une conviction forte : l'innovation n'a de valeur que lorsqu'elle est au service du goût, du terroir et de l'expérience de dégustation.

Notre groupe réunit quatre signatures complémentaires :

- **Domaine Fournier Père & Fils**, maison historique de Sancerre fondée en 1926, reconnue pour son approche parcellaire des grands terroirs.
- **Domaine J. de Villebois**, dédiée à l'expression des plus beaux terroirs ligériens.
- **Domaine Roc de l'Abbaye**, domaine confidentiel des terroirs de Silex de Sancerre et de Pouilly-Fumé.
- **DIVIN**, notre marque pionnière de **vins et bières sans alcool premium**, qui réinvente l'expérience du vin grâce à une innovation permanente au service de la qualité.

Nous développons également **Les Trésors de Bacchus**, nos boutiques physiques et digitales, qui nous permettent d'entretenir une relation privilégiée avec les amateurs de vins, spiritueux et produits d'exception.

Aujourd'hui, nos différentes marques sont distribuées dans **plus de 75 pays**, auprès des plus belles tables, des cavistes, des importateurs et des principaux acteurs de la distribution spécialisée.

Entreprise à taille humaine, nous cultivons une culture fondée sur l'autonomie, la confiance, l'esprit d'équipe et le pragmatisme. Engagés dans une démarche de progrès continu, nous déployons une politique RSE inspirée de l'ISO 26000 et sommes labellisés **Vignerons Engagés** depuis 2021.

Rejoindre Les Vignobles Villebois, c'est intégrer une entreprise indépendante en pleine dynamique, où l'excellence des terroirs rencontre l'innovation pour imaginer les vins et les boissons premium de demain.

Pour découvrir notre univers : www.lesvignoblesvillebois.fr



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

Responsable commercial zone Amériques (h/f)

Le poste en CDI est basé à Sancerre (18) avec des déplacements pour environ 50% du temps de travail.

Zone géographique : USA, Canada, Caraïbes, Amérique Centrale et Amérique du Sud.

II – LE POSTE PROPOSÉ

A - VOTRE MISSION :

Sous la responsabilité du Directeur commercial, vous dirigerez l'ensemble de la démarche commerciale (stratégie, prospection, suivi client, mise en place d'agenda et gestion des projets commerciaux).

Ce poste de responsable de zone implique notamment les missions suivantes:

- Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels sur les marchés aussi bien sur le réseau traditionnel, la grande distribution et le commerce en ligne.
- Réaliser un mapping évolutif et permanent suivant la stratégie commerciale définie, consistant à mettre en place de façon méthodique une distribution des vins adaptée de chaque domaine signature sur la zone.
- Définir avec la Direction commerciale ; la stratégie commerciale, les axes de communication et les différentes priorités de la zone.
- Elaborer une stratégie par pays/marque/canal de distribution en lien avec des objectifs précis.
- Construire une relation de qualité et de confiance avec les clients/prospects sur une logique de long terme.
- Participer activement à la promotion des vins et du terroir en formant les partenaires/distributeurs et leurs équipes au discours produit afin de valoriser l'image et faire reconnaître l'expertise des Domaines.
- Participer à une sélection de foires aux vins de nos partenaires et aux salons professionnels (ex : WineParis & ProWein).
- Mettre en place et assurer des animations / des dégustations en points de vente leur suivi.



B - VOTRE PROFIL :

- Ecole de commerce / ingénieur – niveau Bac +3/5 en commerce
- 3-5 années d'expérience
- Affinité pour l'industrie du vin et une connaissance des différents acteurs de 3 marchés principaux de la zone est un vrai plus.
- La connaissance du « 3 Tiers system » aux USA est un vrai +
- Fort sens commercial, orienté résultats, autonome et dynamique ;
- Sens de l'organisation, rigueur, capacité à travailler en autonomie et à être force de proposition ;
- Goût prononcé pour le terrain et le contact client, avec des déplacements réguliers sur le secteur.
- Aisance téléphonique et bonne élocution
- Français et anglais courant (la pratique de l'espagnol est un réel plus).
- Maîtrise des outils informatiques, internet et réseaux sociaux.

C- 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
- Ordinateur et téléphone portable fournis
- Allocation de déplacement (repas, hôtel)
- Poste basé à Verdigny (Sancerre) avec déplacement sur zone pour 50% du temps.

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