



Responsable Commercial BtoC (H/F)

Boisset la Famille des Grands Vins, est une entreprise familiale qui a su devenir un grand nom international en s'appuyant sur des valeurs fortes, tirées de ses origines bourguignonnes.

Avec plus de 350 salariés et une présence dans 80 pays, la Maison Boisset se classe parmi les 5 premières entreprises françaises évoluant dans le domaine des vins fins et des vins effervescents.

Nous recherchons le (la) futur(e) **Responsable Commercial (H/F) de notre activité BtoC**, pour l'une de nos filiales basée en Franche Comté.

Rattaché(e) à la Direction Générale et membre du Comité de Direction, votre objectif principal sera d'assurer l'animation du réseau BtoC, en vue de développement des activités commerciales sur le territoire national.

A ce titre, vous accompagnerez les différents Responsables de Régions dans la mise en place de plans de développement et contrôlerez les performances des équipes.

Véritable manager, vous êtes également un homme/ une femme de terrain qui entrainera la force de vente vers l'atteinte des objectifs fixés en proposant et mettant en œuvre des éléments de motivation et d'animation de notre réseau de VRP et VDI.

Caractéristiques du poste :

- CDI, Temps Plein
- Poste à pourvoir dès que possible
- Salaire : à négocier selon profil
- Mobilité en région

Profil :

Vous justifiez d'une expérience commerciale significative et confirmée sur un poste de manager dans le secteur du commerce BtoC.

Votre tempérament commercial, vos capacités de management et d'encadrement et votre vision stratégique, seront de précieux atouts dans la réussite de vos missions.

Ce poste, à pourvoir dès à présent, ne nécessite pas un rattachement géographique particulier. (France entière).

Si vous êtes intéressé(e) par ce poste, merci de faire parvenir votre candidature à Boisset La Famille des Grands Vins – rue des frères Montgolfier – 21700 Nuits-St-Georges, à l'attention du service Ressources Humaines, ou par e-mail à l'adresse suivante : recrutement@boisset.fr.