



Responsable régional réseau traditionnel (H/F)



Vinificateurs et Eleveurs en Bourgogne-Beaujolais-Vallée du Rhône et Languedoc nous recherchons un responsable régional des ventes pour le Réseau Traditionnel dans la région Sud.

Sous la responsabilité de la direction commerciale France et du Directeur des ventes France, vous devrez entretenir et développer les clients existants et poursuivre activement le développement commercial. Votre focus sera porté sur les distributeurs et les cavistes que vous gérerez en direct ou via un réseau d'agents suivant vos secteurs géographiques.

Dans ce cadre, vous assurerez une présence permanente sur le terrain pour :

- Accompagner la croissance de nos clients
- Chercher de nouvelles opportunités commerciales
- Suivi et développement de l'activité agents
- Suivre notre force de vente composée d'agents et de VRP
- Représenter notre Maison lors des salons professionnels

Missions principales :

- Développer les ventes de nos gammes et l'image de la maison
- Contribuer à l'élaboration de la politique commerciale sous l'autorité de la direction commerciale France et mettre en œuvre cette politique commerciale dans la zone prospectée
- Assurer le suivi des clients existants et une prospection régulière pour développer votre région
- Elaborer le budget de la zone sous votre responsabilité
- Assurer un reporting régulier de l'activité des ventes et autres événements auprès de la direction

Profil recherché :

De formation supérieure de type BAC+2, Bac+5 ou équivalent, vous justifiez d'une première expérience de minimum 3 à 5 ans réussie dans la filière vin et/ou spiritueux auprès des acteurs du circuit traditionnel et particulièrement les distributeurs et cavistes.

Une forte sensibilité produit (dégustations et connaissances techniques) est nécessaire pour ce poste. Véritable homme ou femme de terrain, vous êtes dynamique et avez une réelle passion pour le développement commercial. Autonome, organisé(e) et rigoureux(se), vous êtes l'ambassadeur(risse) de la maison en toutes circonstances.

Maîtrise de l'outil bureautique et Permis B indispensables.

Caractéristiques du poste:

- CDI, temps plein, basé en home office sur la zone de travail
- Statut cadre
- Salaire à négocier selon expérience (fixe + primes)
- Région : Sud

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.