



OFFRE D'EMPLOI RESPONSABLE COMMERCIAL RESEAU TRADITIONNEL

Depuis sa naissance en 1902, Wolfberger n'a cessé de jouer un rôle majeur dans l'évolution du vignoble alsacien poursuivant inlassablement sa quête d'excellence et d'authenticité. Cette Maison coopérative respecte les préceptes qui ont présidé à l'existence de ce regroupement de vignerons, désireux de produire ensemble des vins de qualité. Depuis toujours à la pointe de la technologie et fort d'un développement commercial visionnaire, Wolfberger est aujourd'hui reconnue comme la première marque de Vins et Crémants d'Alsace. La Maison Alsacienne est la seule entreprise vinicole du monde à être certifiée à la fois ISO 22000 et ISO 50001, à suivre une viticulture raisonnée Agriconfiance® sur l'ensemble de ses 1300 hectares de vignoble : une preuve du travail pionnier, des préoccupations environnementales et des pratiques durables de la société à tous les niveaux. Plus que jamais puisant dans ses racines et animée de ses valeurs fortes, Wolfberger invente désormais la viticulture de demain en alliant science, technologie et méthodes environnementales alternatives.

Intitulé du poste : CDI Responsable Commercial réseau traditionnel – Région Ouest et Sud (H/F)

DESCRIPTIF DU POSTE

Lieu(x) : Principalement dans l'Ouest et le Sud de la France – Siège social basé à Eguisheim (68)

Vous rejoignez une entreprise à taille humaine, dynamique et conviviale !

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vos missions seront :

Développer l'activité commerciale et le portefeuille clients

- Développer et structurer le portefeuille clients (CHR, grossistes régionaux, agents).
- Définir les priorités commerciales et cibler les comptes à potentiel.
- Prospecter de nouveaux clients et renforcer le référencement des gammes existantes.
- Représenter la coopérative sur les salons professionnels et événements clés.

Piloter la gestion et la fidélisation des clients

- Piloter les relations commerciales régionales avec les grossistes et clients stratégiques.
- Mener les négociations tarifaires régionales et accompagner les négociations nationales si nécessaire.
- Valoriser les produits et nouveautés (dégustations, animations, opérations commerciales).
- Garantir la qualité du suivi client (satisfaction, encaissements, relances).

Animer le réseau commercial

- Animer et développer le réseau d'agents et de grossistes sur la zone.
- Réaliser des tournées d'accompagnement terrain.
- Suivre et évaluer la performance des agents, accompagner les profils en difficulté et valoriser les meilleurs.
- Veiller à l'application des politiques tarifaires et promotionnelles.



OFFRE D'EMPLOI RESPONSABLE COMMERCIAL RESEAU TRADITIONNEL

Analyser la performance, prévoir les ventes et coordonner les actions internes

- Analyser les performances commerciales et proposer des plans d'actions correctifs.
- Contribuer aux prévisions de ventes en lien avec l'ordonnancement.
- Remonter les tendances marché et retours clients (produits, packaging, attentes).
- Travailler en coordination avec les équipes internes notamment marketing, logistique et service client.
- Participer à la conception des outils d'aide à la vente.

Assurer le reporting et le déploiement des outils digitaux

- Assurer un reporting régulier des résultats et actions auprès de la direction.
- Proposer des leviers d'optimisation de la performance commerciale.
- Promouvoir et garantir l'utilisation efficace de la plateforme digitale par les équipes, agents et clients.

Cette description prend en compte les principales responsabilités et n'est pas limitative.

PROFIL RECHERCHÉ

Issu(e) d'une formation Bac +2 à Bac +5 en commerce, avec une spécialisation en commerce des vins et spiritueux, vous justifiez d'une expérience significative d'au moins 5 ans dans la vente, le développement commercial et/ou la gestion d'équipes commerciales, acquise sur le circuit CHR.

Vous possédez une solide connaissance de l'univers des vins et spiritueux, ainsi que des secteurs de la restauration et/ou de la distribution, un atout fortement apprécié pour réussir dans ce poste.

Le permis B est indispensable.

Savoir-faire : Maîtrise des techniques de vente et de négociation ; Connaissance des outils CRM ; Maîtrise des outils bureautiques ; Capacité à analyser des données commerciales et à élaborer des stratégies ; Expérience dans la gestion d'un réseau d'agents ou de partenaires ; Maîtrise des réseaux de distribution du CHR

Savoir-être : Leadership et capacité à fédérer une équipe ; Sens de l'écoute et excellente communication ; Résistance au stress et capacité à gérer les objectifs ambitieux ; Autonomie, rigueur et sens de l'organisation ; Intégrité et esprit d'équipe

COORDONNÉES

Ce poste vous intéresse ? Envoyez-nous votre candidature (CV + Lettre de motivation) à l'attention de Lucie EDL via les canaux suivants :

⇒ Par mail : l.edl@wolfberger.com

⇒ Ou par courrier postal : WOLFBERGER - 6 Grand Rue - 68420 EGUISHHEIM