



OFFRE D'EMPLOI COMMERCIAL RESEAU TRADITIONNEL (H/F)

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 vigneron, 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 : CDD Commercial(e) réseau traditionnel – Région EST (hors grand est) (H/F)

DESCRIPTIF DU POSTE

Lieu(x) : Moitié Est de la France (hors Région Grand Est)

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.

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).



OFFRE D'EMPLOI COMMERCIAL RESEAU TRADITIONNEL (H/F)

- 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, idéalement spécialisée dans le commerce des vins et spiritueux, vous justifiez d'une expérience significative dans la vente, la gestion d'une équipe commerciale et/ou le développement commercial sur le circuit CHR.

Une expérience dans l'univers du vin et des spiritueux, de la restauration et/ou de la distribution est vivement souhaitée.

Vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation commerciale et disposez d'une bonne connaissance des outils CRM ainsi que des outils bureautiques courants. Vous êtes à l'aise avec l'analyse de données commerciales et la définition de stratégies de développement. Vous avez une expérience confirmée dans la gestion et l'animation d'un réseau d'agents ou de partenaires et possédez une bonne connaissance des réseaux de distribution du CHR.

Doté(e) d'un véritable leadership, vous savez fédérer et motiver une équipe autour d'objectifs communs. Votre sens de l'écoute, vos qualités de communication et votre intégrité sont reconnus. Vous faites preuve de résistance au stress et savez évoluer dans un environnement aux objectifs ambitieux. Autonome, rigoureux(se) et organisé(e), vous êtes force de proposition et orienté(e) résultats.

Le permis B est indispensable.

COORDONNÉES

Ce poste vous intéresse ? Envoyez-nous votre candidature (CV + Lettre de motivation) par mail : recrutement@wolfberger.com