Wolfberger
FONDÉE EN 1902
GRANDS VINS, CRÉMANTS & EAUX-DE-VIE D'ALSACE

Intitulé du poste: Responsable de Zone Export (H/F)

Rattachement :
Le Responsable de Zone Export (H/F) sera rattaché au Directeur Export.

Responsabilités :
Le Responsable de Zone Export aura pour principale missions de :

Développer les ventes de l'ensemble des produits du groupe (Vins, Crémants, Distillerie) sur sa zone export : Benelux – UK – Asie

A ce titre il aura la charge de :

- Animer et développer les ventes de l'ensemble des produits du Groupe (Vins, Crémants, Distillerie) sur une zone export définie, mais évolutive.
- Animer ses marques et sa clientèle sur le terrain : tournées commerciales, formation des forces de ventes, négociations, mise en place des plans d'actions marketing, participation à des salons ou autres manifestations, prospection, etc...
- Vendre et faire appliquer la politique tarifaire établie par la Direction Commerciale.
- Prospecter de nouveaux marchés et nouveaux clients sur sa zone en fonction de la stratégie commerciale établie avec la Direction.
- Proposer et mettre en oeuvre les plans d'actions marketing et commerciaux annuels (animations, promotions, soutien publicitaire, accords de coopération...) pour les principaux clients de sa zone et validés en amont par la Direction Commerciale.
- Piloter et réaliser les objectifs commerciaux annuels (quantitatifs et qualitatifs) élaborés en amont pour sa zone avec la Direction Commerciale.
- Mettre en œuvre, en collaboration avec la Direction Commerciale, un plan prévisionnel à 3 ans, chiffré par pays et par client.
- Chargée de compléter et mettre à jour régulièrement les supports de back office et de pilotage d'activité de sa zone : fiches importateurs, fiches clients, statistiques de ventes et prévisionnels mensuels, suivi budgétaire.
- Chargée de communiquer à sa Direction, via des supports de reporting, les comptes-rendus de RDV et rapports d'activité suivant des plannings de déplacements validés en amont avec la Direction.
- Chargée du retour des informations à sa Direction quant aux évolutions du marché et des produits proposés par les sociétés concurrentes.
- Chargée, en collaboration avec sa Direction, de mettre en place des contrats commerciaux (ou de réactualiser des contrats existants) pour les partenaires stratégiques de sa zone.

Cette description prend en charge les principales fonctions, elle n'est pas limitative.

Formation et Expérience :

Le candidat sera issu d'une formation commerciale supérieure de type ESC ou équivalent.

Sa formation et son projet professionnel auront été construits autour de la démarche commerciale export.

Il justifiera d'une première expérience réussie à un poste similaire de 5 années minimum dans la vente de produits agro-alimentaire ou de grande consommation à l'export. Cette expérience aura idéalement été acquise dans le secteur des vins et spiritueux. Le profil recherché est un profil évolutif à moyen terme.

Cette expérience lui aura permis de développer une bonne connaissance des marchés exports dans le monde des vins et spiritueux : réseaux, importateurs, agents, attentes produits
Elle lui aura également permis de comprendre les process de fabrication des produits ainsi que les différentes réglementations.

Il sera idéalement issu d'un groupe structuré.

Le candidat sera par ailleurs reconnu pour sa bonne connaissance des vins et de la gastronomie

La parfaite maitrise de la langue anglaise est requise pour la bonne tenue du poste.

Qualités Recherchées :

Le candidat disposera des qualités suivantes :

- Ame d'un globe-trotter disponible et autonome pour de nombreux déplacements (50% du temps)
- Défricheur, curieux, ouvert d'esprit
- Ambition pour la société et développeur
- Capacité et goût pour la négociation avec des interlocuteurs variés et dans un contexte multiculturel
- Rigueur et fiabilité
- Force de proposition et esprit d'initiative
- Autonomie, engagement et énergie
- Esprit d'équipe
- Flexibilité
- Sens du contact
- Ecoute/ouverture
- Dynamisme
- Responsabilité
- Capacité d'adaptation

Localisation :

Le poste est basé à Eguisheim (68). De nombreux déplacements sont à prévoir.