

# The Fetichist.

## Commercial B to B

### ENTREPRISE

Implantée à Cognac, ETD Company vise à conquérir le marché français et européen des boissons "Ready to Drink", avec le lancement de la marque "TheFetichist".

Unique en son genre, TheFetichist réunit ce que la mixologie fait de meilleur : un écrin haute couture ultra-désirable, une touche de savoir-faire artisanal avec des matières premières sourcées et une production made in Cognac. Autant dire : un concentré de tout ce qu'on aime, pour une dégustation haute en couleurs et en saveurs !

À la carte, des versions 2.0 de 6 potions stylées : le Cosmopolitan gourmand et acidulé, le Moscow Mule gorgé d'épices, la puissance intemporelle du Bourbon Old Fashioned, l'iconique Negroni, le Daiquiri tout en fraîcheur, et enfin la rondeur de la Caïpirinha...

Mobilisant plusieurs corps de métiers spécialisés, ETD Company cible les professionnels et particuliers via des canaux de distributions variés.

A la suite de son lancement réussi, ETD Company continue son développement et recrute ! En nous rejoignant, vous aurez l'opportunité d'être autonome et de progressivement gagner en responsabilité.

### MISSIONS DU POSTE

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons UN.E COMMERCIAL.E B to B, qui participera à la mise en œuvre de la politique commerciale sur le territoire national.

Rattaché.e au Directeur Commercial, votre rôle consistera principalement à :

- L'identification puis prospection des distributeurs correspondant au positionnement ;
- Le développement du chiffre d'affaires des produits présents et à venir ;
- La gestion des relations commerciales existantes en vous inscrivant dans une relation de confiance sur le long terme ;
- Organisation des événements, de dégustations, ainsi que la participation aux salons professionnels ;
- Le suivi commercial de votre secteur (plan de tournée, compte-rendu de visite, KPIs),
- La veille et remontée sur les évolutions du marché, de la clientèle et de la concurrence.
- Participation à l'élaboration des supports de vente et aux outils de communication ;
- Etroite collaboration avec l'administration des ventes et de la logistique.

# The Fetichist.

## PROFIL RECHERCHE

- De formation supérieure Ecole de Commerce ou parcours universitaire, vous justifiez d'une expérience professionnelle réussie d'au moins 3 années à des fonctions similaires dans le secteur des vins ou des spiritueux (account management de distributeurs serait un plus).
- Doté(e) d'un réel esprit entrepreneurial, vous faites preuve de proactivité, de dynamisme et avez le goût du challenge.
- Votre tempérament commercial ainsi que vos qualités organisationnelles seront des atouts pour mener à bien vos missions.
- Au quotidien, vous véhiculez une image de qualité et possédez un excellent sens du relationnel.
- Impliqué(e), vous savez vous montrer réactif(ve) et flexible, et appréciez l'environnement PME.
- Vous parlez couramment l'anglais.
- Vous maîtrisez les outils bureautiques tels que Excel, et avez la connaissance d'un outil CRM (Sellsy serait un plus).
- Permis B.

## INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Poste en CDI à temps plein à pourvoir dès que possible.

Nos bureaux sont situés à Cognac (16). Il est également possible de télétravailler 1 à 2 fois par semaine et d'être basé à Paris 20<sup>ème</sup> (Père Lachaise) selon votre situation.

La rémunération est composée de deux éléments : fixe selon profil (30K€), avec des commissions sur CA (non-plafonnées).

En complément, sont pris en charge à 50% la mutuelle, prévoyance, retraite complémentaire et une carte swile pour les tickets restaurants.

Un PC, téléphone et véhicule de fonction seront mis à votre disposition, avec une carte carburant et les frais du quotidien au réel.

## COMMENT CANDIDATER

Merci de postuler uniquement via Indeed et d'inclure votre CV et lettre de motivation, présentant votre parcours et l'adéquation de votre profil au poste que nous proposons.