

HUMANUM recrute pour son client, *HENNESSY*, célèbre Maison de Cognac créée en 1765,

un Chargé de relations viticoles H/F

Au sein de l'équipe des Relations Viticoles, le/la Chargé(e) de Relations Viticoles participe à la mise en œuvre de la politique d'achats des eaux de vie de la Maison. Il/elle a en charge la mise en place d'un tissu relationnel avec les partenaires de la Maison, le sourcing de nouveaux partenaires, la contractualisation dans le cadre de la politique contractuelle Hennessy.

Principales missions :

La mise en œuvre de la stratégie d'achat des Eaux de Vie via :

- Visites terrain régulières chez les partenaires
- La création d'un tissu relationnel au travers de contacts réguliers et d'un suivi de proximité des partenaires de la Maison pour se positionner comme leur interlocuteur privilégié.
- L'analyse précise des informations liées aux livreurs et la mise en place des contrats adaptés liant les 2 parties (type de contrat, quantité d'eaux de vie, mises à jour des données...)
- Le suivi, l'intégration et la mise à jour des données liées aux livreurs d'Eaux de Vie (Livreurs de vin, Bouilleurs de Cru et Bouilleurs de Profession) dans les outils informatiques de la Maison :
 - Typologie du contrat
 - Historique des quantités / qualités d'Eaux de Vie livrées
- La réalisation d'analyses de données des partenaires sur :
 - L'évolution des quantités/qualités des approvisionnements par livreur
 - L'analyse des situations économiques des livreurs
 - La réalisation et le respect des engagements fixés par les contrats
 - La segmentation / la catégorisation des livreurs en fonction des qualités/quantités, du potentiel du partenaire et de sa typologie.
- Le suivi quotidien des Partenaires Bouilleurs de cru / Bouilleurs de profession / livreurs de vins :
 - Echanges fréquents et visites in-situ des installations de l'ensemble des Partenaires
 - Communication des décisions relatives à la politique d'achat : quantités, prix, environnemental...

- Suivi des contrats, qualité/quantité des Eaux de Vie livrées en fonction des prévisions

Le recrutement et la consolidation de nouvelles surfaces sur les zones géographiques ou les communes stratégiques en fonction des objectifs de quantité, de contractualisation et de qualité préalablement définis.

Le suivi des réalisations et des tournées terrain avec un reporting précis et régulier des actions mises en place et des attentes des partenaires.

La proposition d'outils commerciaux et d'accompagnement à destination des partenaires Hennessy.

L'accompagnement des partenaires lors des évènements amont

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

Profil recherché :

Bac + 5 (idéalement), spécialisé en viticulture-œnologie / commerce
Anglais est un plus

Expérience en production et relations viticoles
Connaissance détaillée de la filière Cognac
Maîtrise des outils bureautiques

Autonomie
Autorité naturelle
Excellent relationnel et bonnes capacités pédagogiques
Humble, curieux et flexible
Réflexion stratégique
Tacticien
Respect de la confidentialité
Connaissances techniques viticoles
Bon négociateur
Rigoureux
Capacité d'adaptation et de travail en équipe