

COMMERCIAL H/F

HUMANUM recherche pour le **CHATEAU LA BASTIDE ROUGEPEYRE** situé à Pennautier (11)

un Commercial Vins H/F

Fondée en 1209 par Roger-Pierre de Cabaret, la Bastide RougePeyre se transmet de génération en génération depuis 1624. La neuvième génération familiale a repris le flambeau sur ce lieu d'exception de 130 ha dont 48 ha de vignes en HVE3, entre la Montagne Noire et les Pyrénées. Il offre également un terroir unique : le Cabardès.

Activités

Reportant directement au propriétaire du domaine familiale, vous participez à la définition de la stratégie commerciale nationale voire internationale, en garantissant la réalisation du budget et des objectifs donnés par la Direction.

Vos missions seront de :

- Définir, en collaboration avec les propriétaires, la stratégie courte, moyen et long terme pour les activités commerciales de l'entreprise. Vous définissez la construction de la politique commerciale.
- Gérer le portefeuille Client de la société tel qu'attribué incluant la saisie des commandes et la relance des clients en attente de paiement.
- Gérer et développer l'ensemble des marques du groupe.
- Mettre en place la politique de vente (gamme, prix) et participer aux stratégies marketing et de communication (fiches techniques)
- Identifier les nouvelles pratiques commerciales (risques et opportunités) et prospecter de nouveaux clients en France ou à l'international et démarcher le circuit traditionnel ou autres afin de développer et/ou créer un réseau commercial
- Animer l'ensemble du réseau commercial. Vous déployez les plans d'actions commerciaux et marketing opérationnels nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise,
- Garantir l'orientation des choix et décisions prises,
- Participer à la détermination des accords, les conditions de vente, de la charte tarifaire. Vous coordonnez la mise en place de la stratégie commerciale : suivi du marché, mise en place de la politique des prix, conditions de vente,
- Proposer des opérations de développement des ventes (offres commerciales, opérations de fin d'année, visites du vignoble, présence sur des salons, vente au caveau occasionnelle,...)
- Participer occasionnellement aux travaux du domaine et l'élaboration des vins.
- Dans le cadre de la politique commerciale qui sera définie, peut être amené à réaliser la livraison des commandes aux clients locaux.
- Coordonner les circuits logistiques et de distributions en accord avec la politique commerciale et l'équipe de production.

Compétences

- Connaissances des marchés et circuits de distribution
- Connaissances en production viti-vinicole et en œnologie
- Connaissances des règlements et procédures qualité
- Notions juridiques, économiques et financières.
- Aisance anglais/français

Capacités

- Savoir convaincre et mener des négociations commerciales
- Savoir manager et fédérer
- Etre doté d'un esprit critique
- Etre force de proposition

Poste à pourvoir en CDI dès que possible. Salaire en fonction du profil, fixe + variables.

Merci d'envoyer LM + CV sur Lcrop@humanum-rh.fr à l'attention de Laurent Crop (Cabinet Humanum)