



OFFRE D'EMPLOI

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 vignerons, 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 : Responsable de Zone Export H/F

Poste en CDI à pourvoir dès que possible - Basé à Eguisheim (68)

DESCRIPTIF DU POSTE

Vous rejoignez une entreprise à taille humaine, dynamique et conviviale !

Dans un univers familial et diversifié, vous intégrez une sympathique équipe commerciale. Vos principales missions seront les suivantes:

- Animer et développer les ventes de l'ensemble des produits et des Marques du Groupe (Vins, Crémants, Distillerie) sur une zone export définie, mais évolutive.
- Animer les Marques et la clientèle sur le terrain : tournées commerciales, formation des forces de ventes, négociations, mise en place des plans d'actions marketing et des promotions, 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, mettre en œuvre et suivre 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.
- 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.



OFFRE D'EMPLOI

- 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.
- Communiquer des informations à sa Direction quant aux évolutions du marché et des produits proposés par les sociétés concurrentes.
- Mettre en place, en collaboration avec sa Direction, les contrats commerciaux (ou de réactualiser des contrats existants) pour les partenaires stratégiques de sa zone.

PROFIL RECHERCHÉ

De formation supérieure dans le commerce incluant des connaissances en vins et spiritueux, vous avez au minimum 3 ans d'expérience à l'Export et notamment dans la Grande distribution en Europe. Vous maîtrisez le français et l'anglais de matière courante. Une troisième langue est un plus.

Nous recherchons un personne dotée de solides compétences en techniques de vente et de négociation, capable de former et coacher des forces de ventes clients, d'analyser et de faire des recommandations commerciales, et de gérer un portefeuille de marques. Il faudra être flexible, autonome, et prêt à effectuer des déplacements fréquents (jusqu'à 50% du temps). Le candidat idéal devra également posséder une excellente aisance relationnelle, un esprit d'équipe, et un goût prononcé pour la négociation dans un environnement multiculturel.

COORDONNÉES

Cette offre vous intéresse ? Envoyez-nous votre candidature (CV + Lettre de motivation) à l'attention de Lucie Edl via les canaux suivants :

⇒ Par mail : l.edl@wolfberger.com

⇒ Par courrier postal : WOLFBERGER - 6 Grand Rue - 68420 EGUISHHEIM