

ALLEMAGNE (Francfort-sur-le-Main - Eltville)

DU 01 JANVIER 2022 AU 31 DÉCEMBRE 2022 (12 MOIS, RENOUELABLE)

Producteurs du prestigieux Château de Beaucastel à Châteauneuf-du-Pape, Famille Perrin a su étendre son expertise en dehors de la Vallée du Rhône méridionale grâce à des partenariats ambitieux dans d'autres régions viticoles.

Rattaché à la direction commerciale de la zone et en collaboration avec le distributeur exclusif, votre mission est de développer et d'optimiser les ventes de la zone Allemagne / Suisse / Autriche en mettant en avant le savoir-faire de la Famille.

Après une période de formation, vous prenez en charge la prospection, le développement et la fidélisation d'un portefeuille de clients professionnels Horeca et B2B. De très nombreux déplacements sont à prévoir à travers la zone avec mise à disposition d'un véhicule.

Le poste est basé à Eltville (Rheingau), le lieu de résidence pouvant être Wiesbaden ou Francfort.

DESCRIPTIF DE LA MISSION

1. Missions

- Animer le réseau de grossistes, distributeurs ou cavistes existants en organisant des dégustations et des visites auprès de leur clientèle particulière ou professionnelle (revendeurs, restaurateurs...)
- Développer le réseau de clients existant en identifiant et en démarchant des prospects stratégiques en lien avec l'équipe de vente du distributeur exclusif
- Organiser la réception de clients stratégiques dans les domaines viticoles concernés
- Être le lien permanent entre l'équipe de vente de l'agent exclusif et la direction commerciale de la Famille.
- Représenter les Domaines sur des salons professionnels (ProWein...)

2. Maisons concernées

- Château de Beaucastel, Châteauneuf-du-Pape
- Famille Perrin, Rhône méridional
- Maison & Domaines Les Alexandrins, Rhône septentrional
- Miraval, Provence

3. Territoire de compétence

- Allemagne, Suisse, Autriche

PROFIL DU CANDIDAT

De formation supérieure commerciale type ESC, de préférence avec une spécialisation vins et spiritueux, vous maîtrisez l'anglais et l'allemand.

Vous êtes autonome et dynamique et avez une sensibilité pour l'univers de la restauration et de l'hôtellerie.

Vous avez un fort esprit « entrepreneur »: autonomie, réactivité, adaptabilité, organisation, rigueur. Vous avez d'excellentes qualités de communicant, et une capacité à construire une relation de confiance forte avec nos partenaires et motiver/dynamiser les équipes de vente