

JEANJEAN

Depuis 1870

Maison Jeanjean (96M€ de CA et 150 collaborateurs), filiale historique d'AdVini (260M€, 865 pers.), est une société ancrée dans le Languedoc depuis des décennies portant des valeurs humaines fortes. Maison Jeanjean commercialise une large gamme de vins, issus de toutes les appellations de la région, à la fois du négoce et des domaines & châteaux, grâce à des liens durables avec de nombreuses caves partenaires. Elle est reconnue pour son expertise et son savoir-faire par ses clients dont l'éventail est vaste : grande distribution, hard-discount, CHR, grossistes, tant en France qu'à l'export.

Dans le cadre d'un remplacement, nous recrutons en CDI, un(e) **Responsable du Développement des Ventes sur les Marques Tactiques (H/F)**, au sein de l'équipe Marketing & Développement des Ventes de la Maison Jeanjean.

Vous avez pour objectif de poursuivre le développement des ventes sur les Marques Tactiques et d'en établir la stratégie commerciale, sur les différents réseaux (France on-trade et off-trade et Export). Vos principales missions sont les suivantes :

- Participer à la définition de la politique commerciale et marketing sur les Marques Tactiques avec la DG, les services marketing et commerciaux : marchés prioritaires à cibler, plans d'action pour permettre l'atteinte des objectifs définis.
- Être force de proposition sur l'offre existante, en remontant des besoins de développement de l'offre sur certains marchés, tout en contribuant par ailleurs à la rationalisation des gammes dès que possible.
- Répondre aux appels d'offres transmis, en veillant à la disponibilité et coût des vins, coûts des matières sèches, faisabilité et respect des délais, et en contribuant à la définition des prix de vente avec les commerciaux. Suivre les volumes disponibles et les allocations par marché lorsque nécessaire.
- Contribuer activement à l'amélioration des process sur la réponse aux offres, pour développer l'efficacité dans les réponses apportées et permettre un meilleur suivi des performances.
- Être l'ambassadeur de la catégorie et venir en soutien de la force de vente : réaliser les présentations clients avant rdv, participer aux visites clients et aux dégustations.
- Etablir en collaboration avec le contrôle de gestion le suivi du budget par zone, chiffré et commenté, et analyser les performances pour mettre au point des plans d'action avec les équipes commerciales en cas d'écart.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec votre binôme, le Category Manager sur les Marques Tactiques, ainsi qu'avec votre homologue sur les Marques Partenaires et Domaines & Châteaux.

Compétences recherchées

- Maîtrise de l'anglais obligatoire, et celle d'autres langues étrangères serait un plus
- Maîtrise du pack Office, en particulier Excel
- Excellentes capacités analytiques
- Connaissances générales du vin (cépages, terroir, itinéraires de vinification)

Profil

Issu(e) de formation Master, avec une spécialisation en Marketing / Commerce des vins, vous justifiez d'une expérience commerciale ou marketing de 5 ans minimum dans une société de vins ou spiritueux, à un poste commercial ou marketing. Vous disposez d'une bonne fibre commerciale, vous avez le sens du commerce et du client, maîtrisez les techniques de vente ainsi que les techniques marketing.

Rigoureux(se), vous êtes pleinement à l'aise avec les chiffres et vos capacités analytiques sont reconnues.

Autonome, vous avez une forte capacité d'organisation et le sens des priorités. Vous savez gérer la pression. Vous êtes réactif(ve) et efficace pour garantir le respect des délais souvent courts.

Vous êtes force de proposition, de persuasion et avez le sens du leadership.

Vous démontrez de bonnes aptitudes pour le travail en équipe, en particulier de manière transverse avec les autres services.

JEANJEAN

Depuis 1870

Vous souhaitez rejoindre et vous impliquer dans une entreprise dynamique, participer à son développement, merci d'envoyer votre candidature à margot.julian@maison-jeanjean.com