

Business Developer (H/F) @ Prodégustation

Qui nous sommes : Prodégustation est le leader du marché de la formation à l'œnologie et fait partie, avec My VitiBox et le Club Français du Vin, du pôle digital et découverte d'AdVini, le leader français des vins de terroir. Véritable start-up au sein du groupe, notre équipe d'entrepreneurs a pour mission d'explorer, innover et réinventer les business de la vente de vin et de la formation œnologique.

Pourquoi nous recrutons : Dans un contexte de changement drastique des attentes des consommateurs vis-à-vis du vin (qualité, story-telling, engagement environnemental, etc.), Prodégustation bénéficie d'un contexte hyper favorable pour exploiter son fort potentiel de croissance en se développant à fond sur le marché de la formation des professionnels – restaurateurs, cavistes, bars à vin, hôteliers, GD, importateurs et exportateurs, etc.

Votre mission : Après une dégustation de bienvenue, voici vos missions :

- Définir et appliquer une stratégie de prospection commerciale pour qualifier des prospects et générer des rendez-vous ;
- Suivre et transformer ces leads, à distance et en clientèle, pour créer, développer et entretenir le portefeuille clients ;
- Imaginer et réaliser des propositions commerciales pertinentes et séduisantes et développant le bon pricing ;
- Organiser la partie opérationnelle des formations vendues, superviser le bon déroulé et valider la satisfaction client ;
- Mandater des experts au sein de notre panel de formateurs pour réaliser de nouvelles formations en fonction des prestations vendues et superviser leur réalisation ;
- Superviser nos formateurs pour suivre et transformer les deals en région ;
- Tenir un tableau de bord percutant pour toujours savoir exactement où vous en êtes avec les clients et prospects, rester en ligne avec les objectifs et partager les réussites avec l'équipe.

Vous êtes sous la responsabilité directe du DG et pour atteindre vos objectifs, vous managez un(e) stagiaire et travaillez en étroite collaboration avec nos 25 sommeliers et œnologues formateurs.

Votre profil :

Diplômé d'école de commerce et doué d'un excellent relationnel, vous disposez d'une première expérience en vente ou en entrepreneuriat dans un contexte B2B.

Vos qualités:

- Wine lover : sans être forcément expert, vous aimez le vin et voulez porter haut le savoir-faire français ;
- Entrepreneur : vous êtes patron de votre marché et vous ne ménagez pas votre peine pour faire rentrer du business : une porte se ferme, vous trouvez une fenêtre, ou pourquoi pas une cheminée !
- Créatif : vous trouvez toujours des solutions pour répondre au plus vite aux prospects et imaginez des programmes de formation répondant aux attentes du marché : la créativité, c'est l'intelligence qui s'amuse ;
- Charismatique : vous disposez d'un bon leadership (et avez envie de le développer !) pour entraîner nos œnologues et sommeliers formateurs à votre suite ;

- Autonome : vous vous fixez vos propres challenges, êtes à l'aise en vente et négo et avez la culture du résultat : votre autonomie sera la condition de votre efficacité ;
 - Ambitieux : vous n'avez pas peur d'aller chercher des gros objectifs, et en retour vous bénéficiez d'incentives importants et d'une forte marge d'évolution au sein de la boîte.
-

Le poste : CDI, statut cadre, basé au Club Français du Vin, siège du Pôle digital et découverte d'AdVini et lieu unique consacré au vin en plein cœur de Paris. Rémunération à définir selon profil - poste à gros incentive avec variable important.

Le recrutement : Merci d'envoyer un mail de motivation avec votre CV à charles.lebault@clubfrançaisduvin.com.
Le process compte : un call avec le DG - 15 minutes / un entretien 1 avec le DG - 90 minutes / un call RH groupe - 30 minutes / un entretien avec la COO + rencontre équipe - 60+30 minutes.