

Filiale d'AdVini implantée au sein du Vignoble Rhodanien, la Maison Caves des Papes (Ogier) est l'un des principaux négociants – embouteilleurs de la Vallée du Rhône et le premier opérateur sur l'appellation Châteauneuf du Pape. Elle est spécialisée dans les vins de marques tactiques, les marques distributeurs qualitatives et les domaines et châteaux.

Grâce à son expertise historique, basée sur son savoir-faire marketing, ses outils de vinification et d'élevage, son atelier de conditionnement et logistique de Sorgues et ses 40 collaborateurs, Cave des Papes développe des solutions sur mesure (les « smart solutions »), pour ses clients du monde entier et conditionne les vins d'AdVini et de ses Maisons pour l'ensemble des bassins Rhône / Provence.

En tant que **Chargé Développement des Ventes (H/F)**, votre objectif est de poursuivre le développement des ventes et d'assurer la mise en place de la stratégie commerciale, sur les différents réseaux (France et Export OFF trade). Vos principales missions sont les suivantes :

- Participer à la définition de la politique commerciale et marketing avec la Responsable Marketing et Développement des ventes et les équipes commerciales : 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.

**Profil :**

De formation commerciale de type ESC ou IAE, vous disposez d'une première expérience commerciale ou Trade Marketing réussie, idéalement proche de l'univers du vin, champagne ou spiritueux.

La connaissance des réseaux de distribution du vin sur le off trade France/Export et des enjeux trade-marketing associés à ses réseaux de distribution est un vrai plus.

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 et savez être réactif(ve) pour garantir le respect des délais souvent courts.

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

**Type de poste :** CDI

**Lieu de travail :** Sorgues (84). Déplacements fréquents en France.

Si vous souhaitez répondre merci d'adresser votre CV et lettre de motivation, par mail, à l'adresse suivante :

[melanie.lehesran@chateau-gassier.fr](mailto:melanie.lehesran@chateau-gassier.fr)