

JEANJEAN

Depuis 1870

Maison Jeanjean (96M€ de CA et 150 collaborateurs), filiale historique d'AdVini (260M€, 930 pers.), est une société ancrée dans le Languedoc depuis des décennies portant des valeurs humaines fortes basées sur la convivialité, l'humilité, le professionnalisme et la culture du résultat. Maison Jeanjean commercialise une large gamme de vins des différentes appellations de la région, issus 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 : CHR, grossistes, grande distribution, hard-discount, tant en France qu'à l'Export.

Nous recrutons en CDI, un(e) **Category Manager (H/F) pour les Marques Partenaires et Domaines & Châteaux**, au sein de l'équipe Marketing & Développement des Ventes de la Maison Jeanjean.

Vous avez pour objectif de poursuivre le développement de notre offre sur les Marques issues de nos caves partenaires et les Domaines & Châteaux, sur les différents réseaux (France on-trade et off-trade et Export). Vos principales missions sont les suivantes :

- Participer à la définition des orientations stratégiques : positionnement produit, marchés prioritaires à cibler... en réalisant des analyses chiffrées et de la veille concurrentielle (benchmarks, storechecks, ...)
- Assurer la partie opérationnelle liée au développement produit et à la construction de l'offre : adaptation d'étiquettes existantes et création de packaging, participation aux analyses de valeur des produits et garantie de la conformité légale (packs, dépôts de marque...)
- Construire et mettre à jour les books des gammes existantes ou potentiellement activables, pour contribuer à la rationalisation des gammes
- Construire le plan de communication, d'animation et de promotion pour soutenir le développement des ventes
- Accompagner la force de vente, en préparant les argumentaires, fiches techniques, catalogues produits et supports marketing. Participer à certaines dégustations & visites clients.
- Jouer le rôle de point de contact vis-à-vis des caves partenaires, en effectuant un suivi sur les sujets gammes produit, volumes, budgets, visites clients, ...
- Elaborer et gérer le budget marketing de l'année, monter les dossiers de subvention (ex : CIVL)
- Analyser les performances de la catégorie dont vous avez la charge et les communiquer auprès du commerce et des services internes impliqués, afin de proposer des axes d'amélioration

Vous travaillerez en étroite collaboration avec votre binôme, le Responsable du Développement des Ventes sur les Marques Partenaires et Domaines & Châteaux, ainsi qu'avec votre homologue sur les Marques Tactiques.

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 idéalement dans une société de vins ou spiritueux. Vous avez de bonnes connaissances générales du vin (cépages, terroirs, itinéraires de vinification...)

Vous disposez d'une bonne fibre commerciale, maitrisez les techniques de vente ainsi que les techniques marketing. Des compétences graphiques sont fortement recommandées pour le poste : la maîtrise du pack Adobe (Photoshop / Illustrator) et d'Office sont indispensables. Des compétences en marketing digital seront également un atout.

JEANJEAN

Depuis 1870

La maîtrise courante de l'anglais est indispensable.

Vous démontrez de bonnes aptitudes pour le travail en équipe, en particulier de manière transverse avec les équipes techniques de la maison et la force commerciale.

Vous êtes réactif(ve), vous savez faire preuve d'autonomie et êtes capable d'allier créativité, rigueur et esprit de synthèse.

Type de poste : CDI – à pourvoir dès que possible

Lieu de travail : Saint Félix de Lodez, 30km de Montpellier

Si vous souhaitez répondre merci d'adresser votre CV et lettre de motivation, par mail, à l'adresse suivante : margot.JULIAN@maison-jeanjean.com