



**MAISON JEANJEAN**

FONDÉE EN LANGUEDOC EN 1872

Maison Jeanjean (96M€ de CA et 150 collaborateurs), filiale historique d'AdVini (260M€, 930 pers.), est une société ancrée dans le Languedoc depuis 6 générations portant des valeurs fortes : passion, convivialité, qualité, esprit famille, esprit pionnier. 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 Tactiques & Innovations**, 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 Tactiques, sur les différents réseaux (France on-trade et off-trade et Export). Vos principales missions sont les suivantes :

- Gérer et optimiser le portefeuille de marques tactiques (hors LYV) : analyse des trous d'offres et tendances marché, simplification et rationalisation des gammes en faisant évoluer le portefeuille (arbitrage suppressions & créations) pour le rendre aussi efficace que possible par rapport aux marchés,
- 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
- Développer et lancer des innovations produits : sourcer les innovations potentielles, étudier la faisabilité, mettre en place et animer le process d'innovation Maison Jeanjean en impliquant l'ensemble des parties prenantes en transverse, sélectionner et lancer les innovations les plus porteuses
- Assurer la partie opérationnelle liée au développement produit et aux outils d'aide à la vente, en collaboration avec une assistante chef de produit et une graphiste : adaptation d'étiquettes existantes et création de packaging, tenue des books des gammes existantes ou potentiellement activables
- Accompagner la force de vente, en préparant les argumentaires, fiches techniques, catalogues produits et supports marketing. Participer à certaines dégustations & visites clients.
- Gérer le budget marketing marques tactiques de l'année, monter les dossiers de subvention le cas échéant (ex : CIVL)

Vous travaillerez en étroite collaboration avec votre binôme, le chargé de Développement des Ventes sur les Marques Tactiques, ainsi qu'avec les Category managers sur les autres catégories de produits.

**Type de poste :** CDI – à pourvoir dès que possible

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



**MAISON JEANJEAN**

FONDÉE EN LANGUEDOC EN 1872

**Profil**

Issu(e) de formation Master, avec une spécialisation en Marketing / Commerce des vins, vous justifiez d'une expérience commerciale ou marketing de 8-10 ans minimum idéalement dans une société de vins ou spiritueux. Vous avez de bonnes connaissances générales du vin (cépages, terroirs, itinéraires de vinification...)

Vous démontrez d'excellentes aptitudes pour le travail en équipe, en particulier de manière transverse avec les équipes techniques (Chai, Production, Planification) et la force commerciale.

Vous avez de l'expérience dans la gestion de projet. Vous êtes fortement attirés par l'innovation et la gestion du changement. Vous disposez d'une bonne fibre commerciale, maîtrisez les techniques de vente ainsi que les techniques marketing. Des compétences en marketing digital et compétences graphiques (pack Adobe - Photoshop / Illustrator) seront également un atout.

La maîtrise courante de l'anglais est indispensable.

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

Si vous souhaitez répondre merci d'adresser votre CV et lettre de motivation, par mail, à l'adresse suivante : [isabelle.vernay@advini.com](mailto:isabelle.vernay@advini.com)