

AdVini South Africa (20M€ de CA, 138 collaborateurs,) parmi les leaders du secteur viti-vinicole en Afrique du Sud est une référence pour la qualité de ses vins et de ses Vignobles. Reconnue pour son investissement dans son terroir et ses équipes, AdVini South Africa regroupe plusieurs Domaines spécialisés : L'Avenir, Le Bonheur, Ken Forrester, soit plus de 300 hectares détenus en propre et Stellenbosch Vineyards, propriétaire d'équipements techniques et logistiques de pointe, le tout situé au cœur de Stellenbosch.

Présent dans plus de 30 pays, AdVini South Africa poursuit son fort développement et ses activités sur l'ensemble des réseaux de distribution et recrute un(e)

Sales & Trade Marketing Manager (H/F)

Rattaché(e) à la Directrice générale d'AdVini South Africa, vous pilotez l'ensemble de l'activité Commerciale & Trade Marketing afin de développer nos activités et la rentabilité de nos marques sur les marchés Export, en particulier sur le réseau Off Trade. Vos principales missions seront les suivantes :

Développer les connaissances des marchés :

Vous assurez la veille concurrentielle et êtes force de proposition concernant les besoins de développement produit en fonction des remontées marchés.

Vous identifiez les tendances et axes de développement et les pays relais de croissance, et assurez une présence régulière sur les marchés (actions de prospection, visites clients ciblées, visites aux importateurs / distributeurs) en collaboration et en transparence totale avec la force de vente ADVINI DISTRIBUTION.

Proposer, organiser et mettre en place la politique commerciale & marketing :

Vous participez activement à la définition de la politique commerciale et marketing sur les pays cibles et travaillez en étroite collaboration avec l'ensemble des équipes impliquées pour garantir son exécution, selon les plans établis, sur les marchés (Direction ASA, équipes marketing, directeur de marché...)

Apporter un soutien technique et commercial à l'ensemble de l'activité pilotée par la force de vente Advini :

Vous assurez la mise à disposition de moyens publi-promotionnels et autres supports de vente et maintenez une communication régulière avec la force commerciale pour optimiser nos ventes (préparation et animation des formations des équipes commerciales, suivi des résultats d'activité, CA, volume, NSI, comparaison aux objectifs...). Vous assurez le rôle de Brand Ambassadeur, sur site ou sur les marchés, et participez à l'accueil de clients et prospects ainsi qu'aux salons ou autres événements.

Piloter la performance de l'activité :

Vous construisez, coordonnez le processus budgétaire et veillez à améliorer la rentabilité (budget annuel des ventes, suivi mensuel de l'activité & reporting).

Type de poste : CDI, statut Cadre

Prise de poste : A pourvoir

Rémunération : Salaire Fixe + variable

Lieu de travail : St Félix de Lodez (Montpellier) et déplacements sur les marchés

Profil :

Issu(e) de formation Bac + 4/5 en commerce / marketing, une spécialisation en commerce des vins est un plus.

Vous avez une expérience commerciale internationale ou marketing d'au moins 5 ans dans une société de vins ou spiritueux, d'une marque reconnue et avez une bonne connaissance des principaux marchés export.

Vous avez la capacité de développer du business en soutien d'une équipe commerciale et avez de réelles aptitudes pour le travail en équipe ainsi que pour assurer la représentation de nos produits et de notre identité sur les marchés.

La connaissance des vins Sud-Africain ainsi que la parfaite maîtrise de l'anglais et du français sont indispensables.

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

naretha.ricome@advini.com