

AdVini (266M€ de CA, 900 collaborateurs,) est le leader français des vins de terroir. AdVini est implanté au cœur des régions viticoles françaises les plus renommées et en Afrique du Sud. Avec 2.300 hectares de vignobles détenus en propre, ses 30 Vignobles & Châteaux, Maisons de négoce et centres de vinification, AdVini bénéficie d'une notoriété et d'une reconnaissance internationale en constante progression et exporte sa production dans plus de 110 pays. AdVini poursuit son développement commercial grâce à un plan stratégique orienté digital. Plus d'informations sur www.advini.com

Dans cette perspective, nous créons un poste de **Chargé(e) de l'activité filière amont – Pôle Sud-Ouest**

Vous avez pour objectif de permettre le développement de nos ventes sur les productions de nos partenaires. Vous identifiez des partenaires potentiels, validez les marchés sur lesquels leur offre pourront être proposées de façon efficiente par nos commerciaux et garantes la mise en place des flux opérationnels physiques liés à cette activité ; tout en veillant à la rentabilité du modèle.

Vos principales missions seront :

Gestion de l'offre : Documentation des offres (volumes disponibles, prix, mise à disposition des documents d'aide à la vente) et vie de l'offre au sein des systèmes d'information AdVini (AWIM, CRM, et autres à venir).

Création d'offres sur la base des éléments en provenance des partenaires et en veillant à l'adéquation avec les besoins marchés identifiés.

Gestion budgétaire et analyse de la rentabilité : Pilotage et exécution de l'exercice budgétaire commercial AdVini. Gestion des prix de cession, du cash et analyse de la performance (rentabilité, marges...)

Gestion opérationnelle des flux : Gestion des flux SAP, lancement de la création articles (PF, MS, TBN....) et coordination des opérations avec la supply chain de nos partenaires (dans un premier temps Vignerons de Buzet / Rigal)

Vous intégrez une création de poste ambitieuse, déterminante dans notre organisation et qui, fort de votre succès sur le bassin sud-ouest, a vocation à évoluer vers un rôle stratégique afin d'envisager à moyen terme le déploiement de ce modèle de façon plus large au niveau des autres bassins du groupe.

Profil et compétences :

Issu(e) de formation Ingénieur Agro ou IAE, vous disposez d'une première expérience à un poste en commerce et/ou marketing et/ou contrôle de gestion au sein d'une entreprise du secteur viticole. Votre état d'esprit et votre capacité à intégrer un poste à forte propension commerciale et entrepreneuriale seront déterminants.

Vous êtes polyvalent(e), très à l'aise avec les chiffres et l'analyse de rentabilité et avez de solides compétences en Développement des ventes / gestion d'offres ainsi qu'une très bonne compréhension des flux opérationnels de l'entreprise.

Vous avez une bonne maîtrise du pack Office (Excel, Power Point) et la connaissance de SAP est un plus.

Type de poste : CDI

Localisation : Saint Emilion (33)

Vitijob, appec, pole emploi, linkedin

Pour postuler : Merci d'envoyer votre candidature, CV et une lettre de motivation à jean-pierre.durand@advini.com