

AdVini (250M€ de CA, 870 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.

Basée historiquement à Bordeaux avec les Maisons Antoine Moueix et Jules Lebègue, notre organisation connaît un développement organique rapide et se déploie avec de nouveaux partenaires (amont et aval) dans le bordelais et le grand Sud-Ouest. Plus d'informations sur www.advini.com

Dans cette perspective, nous créons un poste d'**Assistant développement des ventes – Pôle Bordeaux Sud-Ouest**

Rattaché au responsable Marketing et Développement des ventes, vous travaillez à la création de l'offre produit, identifiez des partenaires potentiels, proposez de façon efficiente nos vins à la force de vente et gardez la mise en place des flux opérationnels physiques liés à cette activité ; tout en veillant à la rentabilité du modèle.

En lien direct avec les commerciaux AdVini, vous agissez en véritable garant de l'offre et avez pour objectif de permettre le développement de nos ventes sur les marchés France (GD, Trad) et Export.

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 et d'argumentaires commerciaux en veillant à l'adéquation avec les besoins marchés identifiés.

Gestion opérationnelle des flux : Gestion des flux SAP, lancement de la création article (PF, MS, TB) et coordination des opérations avec notre supply chain et celle de nos partenaires. Maîtrise des stocks, du disponible, anticipation des ruptures.

Gestion budgétaire et analyse de la rentabilité : Pilotage et exécution de l'exercice budgétaire commercial AdVini. Participation à l'analyse de la performance (rentabilité, marges...)

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 plus stratégique.

Profil et compétences :

Issu(e) de formation Ingénieur Agro, IAE ou école de commerce, vous disposez d'une première expérience (stage ou emploi) 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.

Maîtrise du pack Office (Excel, Power Point) indispensable et la connaissance de SAP est un plus.

Anglais professionnel est obligatoire.

Type de poste : CDI

Localisation : Saint Emilion (33)

Pour postuler : Merci d'envoyer votre candidature, CV et une lettre de motivation à clement.holtz@juleslebegue.com