



Commercial - relation clientèle et administratif (h/f)

Vous souhaitez vous impliquer et vous investir dans une ambiance jeune et conviviale, vous êtes sensible à la viticulture biologique et biodynamique.

Vous cherchez un domaine qui développe une commercialisation et une image dynamique sur les marchés France et export.

Si rigueur, précision, esprit d'équipe sont des qualités qui vous caractérisent, alors cette offre est faite pour vous !

Le poste à pourvoir consiste à assurer :

1- RELATIONS commerciales avec les clients professionnels et particuliers (prises de commandes, préparations des commandes, suivi des expéditions, livraisons, etc.)

2- SUIVI et DEVELOPPEMENT des ventes en direct et de l'ensemble de la gamme (progression du CA, Préparation des salons, création de mailing, réservation de stands, rencontre régulière des clients, etc.

3- L'ACCUEIL des clients au Domaine (accueil et conseil des clients, présentation, etc.)

- Vous êtes en charge du suivi et du développement des clients (cavistes, CHR, particuliers) d'une propriété en agriculture biologique.

Nous travaillons sur les AOC Amboise, Touraine et Crémant de Loire

- Accueil des clients au Domaine
- Collaborer avec la comptable du Domaine
- Organiser les expéditions (saisie, transmission logistique)
- Assurer les ventes à l'export (DAE, préparations administratives des commandes, facturation)
- Organiser et participer aux foires et manifestations extérieures : création de mailing, précommandes, réservation des stands (déplacements hors département à prévoir)
- Assurer un suivi régulier de son activité aux vigneronns.
- Participe à la création et à l'actualisation des plaquettes commerciales et des fiches techniques
- Prospecter et développer différents circuits de distribution et ouvrir de nouveaux marchés
- Organiser les tournées commerciales sur le terrain.
- Utiliser un logiciel commercial viticole (Vitisoft)
- Assurer certaines livraisons des clients de la région
- pour le poste, Il est prévu une transition d'un mois.

Profil recherché (Qualification, expérience, formation, compétences, qualités requises...)

- Disponible pour les salons (professionnels)
- Autonome, appliqué, impliqué, avoir le sens de l'organisation
- Être dynamique et motivé
- Avoir le sens du relationnel et du contact client
- Connaissance du vin, la vigne et sa commercialisation
- Bonne maîtrise de : Excell, Word, Power Point
- Anglais maîtrisé et quelques notions d'espagnol

Dépôt de candidature (cv et lettre de motivation) par mail bonnigalprevote@wanadoo.fr