

Fiche de poste

Assistant commercial France STAGE de 6 mois, temps plein Situé à Sancerre (18)

A propos de nous :

Nous sommes producteur-récoltant de référence sur les 3 principales appellations du Centre-Loire :

- Sancerre
- Pouilly-Fumé
- Menetou-Salon.

Notre domaine possède aussi des vignobles en Touraine pour la production de ses :

- Touraine Sauvignon Blanc
- IGP Val de Loire Sauvignon Blanc & Pinot Noir
- Sauvignon Blanc / Pinot Noir Vin de France

Aujourd'hui, le domaine est spécialisé dans la production et la commercialisation de Sauvignon Blanc et de Pinot Noir de Terroirs.

Nos vins sont aujourd'hui référencés sur les plus belles Tables de la Gastronomie Française et Étrangère. Nous bénéficions d'un réseau d'agents VRP et multicartes sur l'ensemble du territoire français.

Description du poste :

Rôle général : Dans le cadre de sa politique de développement, et sous la responsabilité du Responsable ADV et du Responsable commercial France, le/la Assistant(e) commercial France participera activement au suivi et au développement des ventes sur les circuits CHR (Cafés, Hôtels et Restaurants), cavistes et grossistes.

1) PROFIL :

Études supérieures niveau Bac +2/3 en gestion ou commerce. Connaissance / Affinité pour l'industrie du vin.

2) Missions principales :

- Interface entre l'administration des ventes (prise de commande, facturation & logistique) et le réseau France (Responsable commercial France, commercial France, Agents)
- Back office du réseau France pour apporter un soutien à la démarche commerciale pour notre développement.
- Suivi et relance des commerciaux, agents sur leurs projets en cours
- Elaboration d'analyses/études de marché, suivi des budgets par clients
- Préparation et suivi commercial des salons spécifiques et internationaux
- Mise à jour et suivi des données statistiques par commerciaux, société, canal de distribution, ...
- Suivi et relance des envois d'échantillons et des offres en cours
- Préparation et suivi des appels d'offres
- Transmission des documents commerciaux (prix, volume possible, différentes conditions commerciales) et marketing (photos, packs shoots, fiches techniques,) aux client et prospects.
- Suivi quotidien avec le Resp. ADV des commandes : de la vente au paiement en passant par la logistique des commandes.

3) Compétences et qualités :

Très bonne communication orale et écrite.

Aisance au téléphone

Maîtrise des outils informatiques et communication de base (Pack office, campagne emailing, ...)

Autonomie, rigueur, esprit d'équipe et réactivité.

4) Formation :

- Diplômes en gestion ou commerce
- BTSA Technico-commercial « boisson, vins et spiritueux »
- CAVES (Commercialisation Appliquée Vins Et Spiritueux)

Détails complémentaires :

Stage de 6 mois

Situé à Sancerre (40min de Bourges et Nevers)

Envoyer Lettre de Motivation + CV par e-mail à norvan@fournier-pere-fils.com