

Montblanc le 16/05/22

Offre d'emploi COMMERCIAL/COMMERCIALE en CDI

Le Domaine de Montmarin, à Montblanc (34), proche de Béziers, recherche un(e) commercial(e) France et Export.

Propriété familiale depuis le 15^{ème} siècle, plus précisément en 1488.

Situé aux abords de Montblanc, à 15km au Nord-Est de Béziers, le domaine est déployé sur plus de 400ha et s'étend sur une ligne de coteaux qui dominent plein sud le golfe du Lion.

Le domaine se compose de 80ha de vignes, 80ha de céréales, 3ha d'olivieraie, un bois de chêne-liège et de chêne vert et de garrigue. Il bénéficie d'un terroir privilégié avec des sols argilo-calcaires caillouteux et sablo-limoneux et d'un climat méditerranéen favorisé par la proximité de la mer à moins de 2km.

Le Domaine dispose de l'appellation IGP Côtes de Thongue, sa production est répartie à 2/3 de vins blancs et 1/3 de vins rouges et rosés.

La vendange 2022 sera labellisée BIO, les cépages produits sont le Sauvignon, Chardonnay, Viognier, Roussanne, Merlot, Cabernet-Sauvignon, Petit Verdot, Syrah et Grenache.

La conversion Bio amène un changement de nos vins (création de nouvelles gammes), de notre image (étiquettes/bouteilles/site internet). Toute la politique commerciale doit être réinventée ainsi que toute la partie marketing. C'est pour cela, que notre développement, notre organisation, nos objectifs et nos ambitions, nous encouragent à renforcer notre équipe commerciale.

Le poste est à pourvoir à partir du mois de septembre au Domaine de Montmarin à Montblanc (34) au siège de la société.

Ce poste sera axé sur le commercial et le marketing. Vous serez encadré par le directeur du domaine pour soutenir l'activité de l'entreprise.

Vous serez en charge :

- Du suivi de la clientèle existante à l'export,
- De l'organisation des tournées,
- De la prospection, marché français et international
- De la mise à jour des fiches techniques,
- De la préparation des Salons.
- Du site internet et des réseaux sociaux
- De toute autre activité visant à soutenir l'évolution commerciale de la société.
- D'atteindre des objectifs de volume, de valorisation et de référencements.
- D'élaborer une stratégie commerciale pour chaque zone

Profil recherché

Nous recherchons un(e) commercial(e) passionné(e) par le vin, avec un esprit entrepreneurial, motivé(e) à évoluer dans un environnement flexible et « challenging ».

Expériences

Débutant(e) accepté(e)

Langue et niveau de maîtrise :

Anglais professionnel / Français, parlé et écrit impératif, une 3^e langue sera un plus