

**Groupe présent au niveau mondial**, spécialisé dans la production et la distribution de produits de haute qualité en chêne pour l'élevage du vin et spiritueux (barrique, cuves et bois pour l'œnologie – copeaux staves sticks... et tanins de chêne) recherche un(e) :

**Technico-commercial(e) France** (Bourgogne Champagne, Rhône Nord) **et Export H/F**

### **Votre mission :**

Directement rattaché(e) au Responsable de Zones actuel, après une période d'intégration, vous prendrez la responsabilité des zones qui vous seront progressivement confiées en France et à l'export (Royaume-Uni, Suisse, Europe de l'Est) pour toute notre gamme de produits (barrique, cuves, bois pour l'œnologie et tanins) des clients et prospects.

Vos principales missions seront :

- Développement Commercial : Identifier et prospecter de nouveaux clients sur les zones attribuées (France et Export : Royaume-Uni, Suisse, Europe de l'Est).
- Gestion de Portefeuille : Maintenir et développer les relations avec les clients en direct ou par le biais d'agents ou distributeurs existants, en assurant un suivi régulier et personnalisé.
- Conseil Technique : Apporter un soutien technique aux clients, en les conseillant sur le choix des produits et en répondant à leurs besoins spécifiques.
- Négociation et Vente : Préparer et négocier les offres commerciales, conclure les ventes et assurer le suivi des commandes. Mesurer la satisfaction des clients.
- Veille Concurrentielle : Analyser le marché et la concurrence pour adapter les stratégies commerciales et rester compétitif.
- Reporting : Rendre compte régulièrement de l'activité commerciale auprès du responsable de zones. CRM d'entreprise à alimenter.

### **Votre Profil :**

- Vous êtes enthousiaste et motivé(e) et souhaitez rejoindre une équipe commerciale soudée et dynamique.
- De formation supérieure (commerciale ou technique), vous justifiez d'une expérience réussie de 3 ans minimum dans la vente de produits ou services, idéalement dans le milieu viti-vinicole.
- Passionné(e) par le monde des vins et des spiritueux, vous maîtrisez à minima les bases de l'œnologie et de la dégustation. Vous souhaitez devenir un expert du chêne en œnologie et en analyse sensorielle.
- Doté(e) d'un bon sens du relationnel et d'un réel esprit commercial, votre rigueur et votre forte implication sont autant d'atouts pour réussir dans cette fonction.
- Autonome et organisé(e), vous faites preuve de dynamisme et avez le goût du challenge et de la performance.
- En plus de votre compétence technique, votre connaissance du tissu économique et des acteurs du marché de la Bourgogne serait un plus.
- Une bonne maîtrise de l'anglais est indispensable.

### **Votre Rémunération :**

- CDI
- Fixe + variable selon objectifs.
- Intéressement et participation, mutuelle.
- Voiture de fonction.
- Téléphone + Ordinateur portable + Frais

Veillez soumettre votre **CV et une lettre de motivation** décrivant votre intérêt pour le poste et vos qualifications pertinentes à [g-potier@radoux.fr](mailto:g-potier@radoux.fr)