

Offre d'emploi en CDI
Assistant commercial et marketing (H/F)

Le Domaine familial Jacky Marteau est l'un des domaines les plus dynamiques de la Touraine. Comptant 27 hectares, dont 19 en Sauvignon Blanc, le domaine certifié HVE produit des appellations porteuses telles que Touraine, Touraine Chenonceaux et Crémant de Loire. Sa gérante, Ludivine Marteau, commercialise environ 150000 bouteilles par an dont les 2/3 à l'export. Elle recherche un assistant(e) commercial(e) & marketing.

Description du poste :

L'assistant(e) commercial(e) et marketing devra consolider un portefeuille client existant, prospecter de nouveaux clients (notamment sur la France et par l'œnotourisme) et entretenir des relations de qualité auprès d'une clientèle professionnelle, tout en développant les outils marketing nécessaires (en français et en anglais).

Ses missions principales s'articuleront autour des axes suivants :

Mettre en place la stratégie commerciale de l'entreprise avec la gérante

- Suivi et animation de la clientèle existante France et export
- Gestion de la préparation des commandes (étiquetage et conditionnement)
- Prospection active sur les marchés porteurs depuis le domaine
- Organisation et préparation des événements commerciaux
- Accueil de clients particuliers au domaine et développement de l'offre œnotouristique
- Suivi des ventes et reporting mensuel
- Veille concurrentielle

Contribuer à développer la notoriété de l'entreprise

- Représentation de l'entreprise lors des salons professionnels (Wine Paris...) ou d'accueil de professionnels au domaine
- Mise à jour et développement des outils de communication nécessaires à la vente (supports de communication, packaging, site internet, réseaux sociaux Facebook, Instagram, LinkedIn...)
- Gestion des appels à échantillons clients et concours intéressants pour le développement commercial de l'entreprise

Contribuer à la gestion globale de l'entreprise

- Administration des ventes
- Mise à jour/création des documents contractuels avec les clients
- Relance paiements

Profil recherché :

De formation commerciale, le/la candidat(e) justifiera d'une expérience d'au moins 2 ans sur un poste similaire. Vous êtes soigné(e), rigoureux(se) et enthousiaste. Vous souhaitez vous impliquer dans une entreprise dynamique.

Qualités requises :

- Anglais courant
- Bon relationnel et capacité de nouer des relations qui durent
- Attrait fort pour le monde du vin
- Bonne vision stratégique et commerciale

Les « + » de la mission :

- Entreprise à taille humaine qui se donne les moyens de réussir
- Poste commercial polyvalent
- Equipe sur place bien organisée et impliquée dans ses tâches
- Démarche durable (HVE, majorité du travail sans herbicides...)
- Accompagnement commercial & marketing par un consultant
- Proximité de la ville de Tours (50min) et Blois (40min)

Conditions :

Entre 22 000 € et 26 000 € brut annuel selon expériences. Base 35 heures du lundi au vendredi. Poste en CDI. Poste sédentaire basé à Pouillé (41) avec déplacements ponctuels (salons professionnels principalement). Poste à pourvoir dès que possible.