

## **TECHNICO-COMMERCIAL(E) VITICULTURE**

- Emplacement : Département de l'Aube (10)
- Rémunération : à partir de 32 000 euros (négociable)
- Véhicule de service et carte essence
- Ordinateur et téléphone portable, indemnité repas généreuse
- CDI, statut cadre

**Passionné(e) par le monde des vins, du champagne et des spiritueux ? Vous voulez devenir un expert reconnu dans le milieu viticole et travailler aux côtés de gens qui partagent la même passion que vous ?**

Nous sommes en quête d'un talent prêt à s'engager dans une mission captivante au sein d'une entreprise dynamique et innovante du domaine viti-vinicole.

### **À la clé :**

- Rémunération attractive et statut cadre
- Avantages matériels : véhicule de service, carte essence, et panier repas généreux. Ordinateur et téléphone portable mis à disposition.
- Environnement enrichissant : vous rejoindrez une équipe de professionnels passionnés et participerez activement à des projets innovants dans le domaine viti-vinicole.
- Développement professionnel : acquérez une expertise précieuse et valorisée tout en travaillant dans une industrie passionnante et en constante évolution.

### **À quoi ressembleront vos journées ?**

En tant que technico-commercial(e), vous aurez pour mission principale le développement du chiffre d'affaires sur votre secteur géographique (l'Aube). Vous serez chargé(e) de fidéliser une clientèle de viticulteurs, de réactiver des comptes inactifs et de prospecter de nouveaux clients pour conquérir de nouvelles parts de marché. En résumé ?

- Des échanges quotidiens avec des professionnels qui partagent la même passion que vous,
- De la prospection terrain et de la veille commerciale sur votre secteur,
- Du conseil auprès de vos interlocuteurs et la préparation de propositions commerciales adaptées,
- Le suivi des indicateurs clés et la gestion des ventes

### **Le ou la technico-commercial(e) que nous recherchons :**

- est passionné(e) par l'univers viti-vinicole et a concrétisé sa passion en étudiant la viticulture ou un domaine équivalent (Bac +2/3 - type BTS, DUT, Licence pro)
- aime échanger, convaincre, conseiller, argumenter... En bref, c'est un (ou une) as de la négociation et de la relation client. Il ou elle a d'ailleurs complété

- sa formation en viticulture par une formation aux techniques de commercialisation et/ou une expérience professionnelle dans ce domaine
- aime prendre des initiatives et travailler en autonomie

### **Qui est l'entreprise qui recrute ?**

Une coopérative agricole tournée vers l'avenir, qui valorise les pratiques durables et l'innovation dans le secteur viticole. Elle offre un cadre où tradition et modernité se rencontrent pour créer des produits de haute qualité respectueux de l'environnement.

### **Qu'est-ce qui vous attend au cours du processus de recrutement ?**

Un entretien en visio avec moi (Julie) pour faire connaissance et voir si vos envies, vos motivations et vos compétences s'alignent bien avec le poste proposé et avec l'équipe.

Un entretien avec le Responsable du Développement Commercial de l'entreprise et le Responsable RH, afin de vous exposer le poste plus en détail et de revenir sur votre parcours et vos aspirations.

**Intéressé(e) ?** Envoyez-moi votre candidature à [julie@talent-tracker.fr](mailto:julie@talent-tracker.fr) ou via LinkedIn (<https://www.linkedin.com/in/zammitjulie/>). J'ai hâte de vous présenter cette opportunité !