



## **BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER OU**

### **TECHNICO-COMMERCIAL GRANDS COMPTES SOLUTIONS OENOLOGIQUES H/F**

#### **Présentation entreprise :**

Pour son pôle « **solutions œnologiques** », GRAP'SUD recherche un **Technico-commercial solutions œnologiques** afin de vendre ses produits au sein de la filière nationale et internationale.

Groupe coopératif agro-industriel, Grap'Sud est un acteur notamment reconnu dans la production et la commercialisation de solutions œnologiques (acide tartrique, tanins œnologiques, ...), les solutions sucrantes et plus particulièrement pour les moûts concentrés rectifiés (MCR).

Fort de son unité de rectification parmi les plus performantes de la Mancha, le groupe bénéficie sur cette gamme, d'une part de marché significative en France.

Groupe de dimension européenne, Grap'Sud attache une importance toute particulière aux valeurs qui la constituent au centre desquelles se trouve l'humain et le développement durable que nous portons par nature.

#### **Description du poste :**

Rattaché à la Direction Générale, le poste comprend la coordination de l'activité autant que la commercialisation des produits.

#### **Vos principales missions :**

- *Contribuer à l'évolution de la stratégie commerciale ;*
  - *Participer à la définition de la stratégie commerciale des solutions œnologiques conformément à la stratégie d'entreprise ;*
  - *Assurer le suivi et le développement du portefeuille clients en France et à l'export ;*
  - *Mettre en place les actions commerciales nécessaires à l'atteinte des objectifs qualitatifs et quantitatifs (tournées commerciales, salons, ...);*
  - *Suivre les évolutions du marché et les développements de la concurrence afin d'assurer un reporting régulier ;*
  - *Animation et coordination du service solutions œnologiques avec les autres services, en particulier Commercial, Production et Qualité*
  - *Assurer le suivi et le reporting régulier du budget auprès de la direction ;*
  - *Contribuer aux développements et à l'amélioration des produits et des services ;*
  - *Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise ;*

Le poste est basé à Cruviers-Lascours (30) dans un cadre privilégié, au cœur du bassin méditerranéen avec toutes les commodités pratiques et logistiques à proximité.

Salaire attractif (fixe + variable).

Contrat cadre en CDI.

**Profil :**

De formation technique/Ingénieur agri/agro et/ou œnologue et/ou BTS Viti Oeno, vous disposez d'une expérience de 10 ans minimum dans la filière vitivinicole (*commercialisation de produits œnologiques, activité de conseil ou en encore la direction d'une unité de production vitivinicole par exemple*). Vous disposez ainsi d'une bonne connaissance du marché de l'œnologie et disposez d'un réseau solide.

La maîtrise de l'anglais professionnel obligatoire. L'espagnol professionnel est un vrai plus.

Vous serez amené à effectuer des déplacements réguliers à la fois sur le site de production (Espagne) et dans le cadre de l'action commerciale.

Vous avez un goût prononcé pour les challenges, êtes efficace, dynamique, autonome.  
Vous faites preuve de réactivité, de rigueur et d'un excellent relationnel.

**Contact :**

Mail : [recrutement@grapsud.com](mailto:recrutement@grapsud.com)

GROUPE GRAP'SUD – 120 chemin de la Régordane – 30360 Cruviers-Lascours – France