



Offre de CDI Directeur Commercial (H/F)

A propos de nous

Dans l'univers technique et traditionnel de la viticulture, TWIL – « The Wine I Love » - a pour ambition de démocratiser le monde du vin en rendant accessible à tous, partout et tout le temps, le meilleur des savoir-faire, traditions, de la connaissance et des émotions de l'univers du vin en révolutionnant les modes de consommation avec authenticité, générosité et exigence.

Aussi, nous avons développé une technologie de reconnaissance d'étiquette afin de rapprocher les producteurs et les #winelovers.

Via le site et l'application, TWIL propose l'offre la plus large du web et dénicher tous les jours de nouveaux vigneron 2.0. Nous sommes une équipe soudée, jeune, bienveillante et dynamique. Vous y trouverez forcément votre place 😊



A propos du poste

Sous la responsabilité du Président et fondateur de la société, vous jouez un rôle de premier plan. Vous avez comme principales missions :

- Le développement et la fidélisation du portefeuille de partenaires (vignerons, agents, grossistes, négociants, cavistes, etc. ...)
- Vous élaborez, aux côtés de la direction, la stratégie commerciale et déterminez les plans d'actions annuels et les objectifs du service
- Vous dirigez et accompagnez l'équipe commerciale
- Vous analysez les évolutions du marché et les offres de la concurrence
- Vous suivez et analysez les performances commerciales de l'entreprise
- Vous recrutez et formez l'équipe commerciale

Vous serez également amené à :

- Gérer les relations avec les partenaires existants
- Participer à des salons et événements de prospection commerciale
- Créer des opérations webmarketing en relation avec les partenaires de la plateforme et le marketing.

(Liste non exhaustive : le poste pourra être amené à prendre de nouvelles responsabilités.)

A propos de vous

- Vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 années dans des fonctions similaires
- De formation supérieure (Bac +4/5, Idéalement École de Commerce ou équivalent universitaire)
- Une très bonne connaissance du domaine du vin est bien entendu essentielle
- Vous êtes autonome, polyvalent et (pro)actif mais aussi force de proposition et autodidacte
- Qualités rédactionnelles, commerciales, créativité et aisance relationnelle seront vos atouts pour réussir
- Vous êtes organisé, réactif, curieux et capable de vous adapter à un contexte toujours en effervescence et rythmé par les deadlines
- La pratique de l'anglais ainsi que la maîtrise des outils bureautiques sont indispensables
- Vous avez le goût du challenge

Notre offre

- Début : dès que possible
- Contrat : CDI – statut cadre
- Rémunération : selon profil
- Bureaux : Paris 17^{ème}

Envoyez CV et lettre de motivation à jeanne@twil.fr