

Offre d'emploi en CDI
Chargé (e) de vente caveau, oenotourisme et commercial

AOC20251203



Le Domaine de la Gonorderie est l'un des domaines les plus dynamiques de l'Anjou. Comptant 30 hectares, le domaine certifié bio produit des appellations porteuses telles que Anjou Brissac, Côteaux de l'aubance Anjou Blanc et Crémant de Loire..À la Gonorderie, le vin est avant tout une histoire de liens humains. Celui qui unit François Plumijau et Franck David en est la plus belle illustration. Leur complicité, bâtie sur la confiance et une vision partagée du vin, donne une nouvelle impulsion au domaine.

Description du poste :

Le (la) Chargé de vente caveau, oenotourisme et commercial devra consolider un portefeuille client existant, prospecter de nouveaux clients et, entretenir des relations de qualité auprès d'une clientèle de particuliers et professionnelles, 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 le directeur commercial

- Oenotourisme: Assurer le suivi et l'animation des visites guidées depuis la prise de réservation jusqu'à l'accueil
- Promotion des produits : assurer la présentation, l'animation et la dégustation des vins auprès de la clientèle
- Gestion de la préparation des commandes
- Prospection active sur les marchés Caviste et CHR
- Organisation et préparation des événements commerciaux
- Suivi des ventes et reporting mensuel
- Représentation de l'entreprise lors des salons professionnels (Wine Paris...) et particuliers

- Mise à jour et développement des outils de communication nécessaires à la vente (supports de communication, packaging, site internet, réseaux sociaux Facebook, Instagram, [LinkedIn](#)...)

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 (Certifié Bio Ecocert, travail sans herbicides, Plantation de Haies...)
- Accompagnement commercial & marketing par un consultant
- Proximité de la ville d'Angers (20min) et Saumur (25min)

Conditions :

Entre 24500 € et 26000 € brut annuel selon expériences. (Évolutif en fonction des objectifs à moyen terme)

Base 35 heures du mardi au samedi. Poste en CDI. Poste sédentaire basé à Brissac Loire Aubance (49) avec déplacements ponctuels (salons professionnels principalement).

Poste à pourvoir dès que possible.

Envoyez votre candidature, CV + lettre de motivation exclusivement par mail à :

d.franck@gonorderie.fr