

## OFFRE CDI – RESPONSABLE COMMERCIAL

L'objectif de TWIL est de bâtir la plus grande « marketplace » du web pour les producteurs de vins. S'appuyant sur un site e-commerce et des applications mobiles dédiées à reconnaissance d'image, l'entreprise crée un lien direct entre les producteurs de vin et les consommateurs.

Garant de la relation avec nos partenaires producteurs et vendeur. Le poste de responsable commercial contribue de manière critique à développer les ventes sur la plateforme et l'adhésion du plus grand nombre de partenaires.

*Poste sous la responsabilité directe du fondateur de la société et en contact permanent avec les autres responsables de l'entreprise.*

### 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 animez les ventes par la négociation d'offres commerciales
- Vous entretenez les relations avec les partenaires existants
- Participer à des salons et événements de prospection commerciale

Il s'agit d'une liste non exhaustive. Les missions pourront évoluer en fonction de l'activité de l'entreprise et de vos compétences.

### Profil recherché

Vous souhaitez vous investir dans des projets passionnants et rejoindre une startup en pleine croissance, vous possédez une solide expérience professionnelle dans l'univers du vin (au moins 3 ans). Vous aimez le management et le contact humain. D'un naturel dynamique et curieux, capable de porter des projets ambitieux.

### Compétences

- De formation supérieure (Bac +4/5, Idéalement École de Commerce ou équivalent universitaire),
- Une 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 maîtrise des outils bureautiques sont indispensables, le fait de parler Anglais un véritable plus.
- Vous avez le goût du challenge

### Informations complémentaires

Type de contrat : CDI

Lieu : Paris, France (75017)

Expérience : > 3 ans

Télétravail ponctuel autorisé

Rémunération : Selon profil