

Stage Commercial France & Export (H / F)

L'entreprise :

Notre domaine viticole, est une société familiale où les valeurs de loyauté, de transmission et de confiance sont importantes.

Nos vins de Cahors, issus d'une longue tradition familiale, sont le produit d'un engagement qualitatif fort et d'un attachement à notre terroir. Nous avons choisi de nous impliquer dans le label « Vignerons Engagés », charte qualité particulièrement exigeante qui intègre tous les champs de la RSE : de la vigne au produit fini, en intégrant les hommes et les femmes qui s'investissent à nos côtés.

Notre propriété viticole se concentre sur l'excellence des produits élaborés et présentés et justifie de plusieurs récompenses et certifications dans le monde du tourisme.

Les certifications de l'entreprise : Label Qualité Tourisme, Label Vignobles & Découvertes, Label Accueil Vélo et le Label Tourisme & Handicap.

Le contexte : objectif : Augmenter les ventes de vins en France et à l'export

Le contenu de la mission :

- **SERVICES ADMINISTRATION DES VENTES & COMMUNICATION :**
 - Aide à la gestion de commandes France / Export, suivi de préparation des commandes
 - Organisation des expéditions, gestion du planning des enlèvements et établissement des bons de livraison
 - Préparation de documents douaniers (DAE, DEB)
 - Aide à la gestion et suivi des stocks en lien et supervision avec le Responsable Administratif et Financier
 - Campagnes primeurs et autres (promotions, allocations, offres, réservations)
 - Gestion du réceptif : visite propriété, vente directe et gestion des plannings des visites
 - Utilisation du logiciel VITISOFT
 - Gestion et animation des réseaux sociaux

– **SERVICE COMMERCIAL**

- Développer les ventes en France et à l'export
- Fidéliser les clients existants
- Prospecter auprès de nouveaux clients afin d'augmenter les ventes (phoning quotidien, mailings, participations à des salons internationaux – Prowein, Wine Paris...). Déplacements en France et/ou à l'étranger. Clientèle professionnelle uniquement.
- Négocier les accords commerciaux
- Travailler en étroite collaboration avec les autres employés du domaine (équipe jeune, ambiance, conviviale)
- Réaliser un reporting régulier auprès de la direction. Les missions seront encadrées par l'équipe en place.

Le service / rattachement hiérarchique : la direction et les deux collaboratrices déjà en poste

Les qualités / le profil requis (savoir-être, personnalité...) : stagiaire motivé(e), autonome, passionné(e) par le vin.

Les compétences requises (maîtrise d'Excel, niveau de langues étrangères...) : français et anglais courants obligatoires, maîtrise des outils informatiques et de création de contenus numériques

Niveau d'étude requis : Bac +2 BTS / Bac +3 (licence / licence pro / bachelor / formation PME-PMI)

Date de démarrage : automne 2023 ou début d'année 2024, si possible pour 3 à 6 mois

Le lieu pour la mission : Clos Triguedina, Lieu-dit Les Pujols, 46700 Vire-sur-Lot

Les coordonnées de la personne à contacter : Sabine Baldès sbaldes@jlbaldes.com

Ce qui est requis pour candidater : CV, lettre de motivation

Hébergement sur place possible

Gratification selon convention

Besoin d'être motorisé / véhicule / permis

Retrouvez les expériences de nos stagiaires : <https://www.linkedin.com/in/clos-triguedina-83950a9a/>