

## **Offre d'emploi : Commercial(e) Secteur Sud-Ouest**

### **Présentation de l'entreprise**

Clos Triguedina est un domaine emblématique de l'appellation Cahors, dirigé par la Famille Baldès depuis 1830. Réputé pour son savoir-faire transmis depuis 7 générations, le domaine incarne l'excellence et l'innovation autour du cépage Malbec. Nos cuvées phares comme le New Black Wine, Probus, et Clos Triguedina sont servies dans les plus grandes tables françaises et internationales.

Dans le cadre de notre développement commercial, nous recrutons un(e) **Commercial(e) Sud-Ouest** pour assurer la continuité de notre présence auprès des CHR, cavistes et Grande Distribution (GD) sur le secteur.

### **Missions principales**

Le/la commercial(e) travaillera en collaboration avec le Responsable Commercial France et devra respecter la stratégie de la Famille Baldès mise en place. Le/la commercial(e) aura pour mission de développer les ventes et la notoriété de nos vins sur le secteur Sud-Ouest.

### **Détails des missions :**

- **Prospection et fidélisation de la clientèle CHR et des cavistes.**
- **Gestion directe de la clientèle GD locale** : suivi des comptes existants et développement de nouvelles opportunités.
- **Organisation et animation de dégustations, événements commerciaux et formations** auprès des clients.
- **Mise en œuvre des actions promotionnelles et suivi des performances commerciales.**
- **Suivi administratif des commandes, relances, et gestion des encaissements.**
- **Veille concurrentielle et remontée des informations terrain.**

Le/la commercial(e) bénéficiera d'une **assistance commerciale** pour le suivi administratif des commandes et la saisie de celles-ci.

### **Profil recherché**

#### **Compétences et expériences :**

- **Expérience confirmée dans la vente de vins et spiritueux**, idéalement dans le secteur CHR, cavistes ou GD.
- **Excellente connaissance des acteurs et du réseau local Sud-Ouest.**
- **Capacité à développer et fidéliser une clientèle exigeante.**
- Maîtrise des techniques de négociation et de vente.
- **Sensibilité à l'univers des vins de terroir et aux valeurs du domaine.**

#### **Qualités personnelles :**

- **Autonomie, organisation et rigueur** dans la gestion des tournées.

- **Esprit d'équipe et capacité à représenter la Famille Baldès avec professionnalisme et passion.**
- Goût du challenge et capacité à atteindre les objectifs commerciaux.
- **Maîtrise des outils bureautiques (CRM, Excel, etc.).**

#### Conditions du poste

- **CDI à temps plein**
- **Rémunération fixe + variable attractif en fonction des performances**
- **Véhicule de fonction, téléphone et ordinateur portable fournis**
- **Participation aux frais professionnels (déplacements, repas, etc.)**
- **Secteur géographique : Sud-Ouest (liste de département définie avec évolutions possibles)**

#### Pourquoi rejoindre le Clos Triguedina ?

En rejoignant la Famille Baldès, vous intégrez une maison à forte notoriété, ancrée dans la tradition mais tournée vers l'innovation. Vous porterez les valeurs de transmission, d'excellence, et de qualité artisanale, tout en participant activement au développement d'une gamme de vins emblématiques.

Vous représenterez un domaine pionnier dans sa région en termes de labels et certifications et vous serez notamment fier de défendre nos convictions axées autour du développement durable : avec le label Vignerons Engagés et la certification AFNOR ISO 26 000.

Envoyez votre CV et lettre de motivation à l'adresse suivante : [juliettebaldes@jlbaldes.com](mailto:juliettebaldes@jlbaldes.com)

Pour plus d'informations sur le domaine : [www.famille-baldes.com](http://www.famille-baldes.com)

Nous étudierons chaque candidature avec attention et discrétion. Rejoignez-nous pour écrire un nouveau chapitre de l'histoire du Clos Triguedina !

