



---

DEFINITION DE FONCTION

**Chef Zones Export**  
**USA – Canada – Amérique latine, Grande Bretagne & Caraïbes**

Septembre 2021

## L'entreprise :

Cheval Quancard, société spécialisée dans les vins de Bordeaux, est une des plus anciennes et des plus renommées, notamment grâce à son double savoir-faire de viticulteur et négociant éleveur.

Fondée en 1844, la société appartient à la famille Quancard depuis 6 générations. Dirigée par Roland Quancard, la société qui dispose d'un système de management QHSE, est très engagée d'un point de vue Qualité et Développement Durable.

Cheval Quancard en chiffres :

- 38 collaborateurs
- Près de 20 M€ de CA (60% en France et 40 % à l'export)
- 13 domaines (env. 200 ha) sur 7 appellations du bordelais,
- Un siège de 17 000 m<sup>2</sup> à 10 minutes au nord de Bordeaux comprenant un entrepôt de stockage (10 millions de bouteilles), une cuverie 1,5 millions de litres), une chaîne d'embouteillage (100 000 cols/jour) sur le site de 9 ha à Carbon Blanc, adossés au siège

Pour compléter l'équipe de chefs de zone export (4), dirigée par Eva Jung, Cheval Quancard recrute, son futur **chef de zone export USA – Canada – Amérique du sud – Grande Bretagne et Caraïbes H/F.**

## Le Poste :

Vous aurez pour mission de développer les ventes (volume et rentabilité) et la visibilité des produits de la gamme de la Maison Cheval Quancard sur les marchés confiés, pour l'ensemble des canaux de distribution, au travers d'un réseau d'importateurs, distributeurs et d'agents.

Pour réussir cette mission, vous devrez pérenniser les relations déjà existantes avec les importateurs et agents mais aussi développer le réseau en prospectant de nouveaux clients, partenaires, désireux de s'inscrire dans une distribution et un partenariat à long terme, et dans le respect de la stratégie commerciale de Cheval Quancard.

Pour mener à bien vos missions, vous pourrez vous appuyer sur une équipe back-office expérimentée.

Vos missions sont les suivantes :

### **Développement commercial :**

- Vendre la gamme de produits dans le respect de la stratégie commerciale décidée sur les marchés confiés, pérenniser et développer le portefeuille en veillant au bon équilibre CA/marge/investissement
- Prospecter et négocier avec différents types de comptes afin de développer de nouveaux réseaux de distribution selon la stratégie établie avec la Direction Export.

### **Animation des zones**

- Représenter la Maison lors des salons professionnels, manifestations et dégustations
- Assurer la représentation, animer les réseaux de développement  
Véhiculer par sa présence et son activité une forte image de la Maison Cheval Quancard, auprès des différents prescripteurs et décideurs en accord avec l'image que l'entreprise souhaite donner.

### **Reporting & veille**

- Apprécier les marchés dont vous aurez la charge, effectuer la remontée des informations auprès de la Maison et apporter une réponse aux attentes clients.
- Rédiger et mettre à jour des plans de marché pour chaque pays reprenant le contexte (marché, concurrence, informations importateurs...), plans d'action commerciaux et marketing...
- Recueillir et coordonner des informations sur la concurrence (marchés, chiffres)
- Mettre à jour le fichier contacts afin d'assurer la traçabilité de l'activité commerciale
- Assurer un reporting régulier de votre activité auprès de la direction commerciale.

### **Autres**

- Gérer les approvisionnements et la rentabilité des stocks déportés (New Jersey).

Ces missions sont non exhaustives et possibles d'évoluer.

## Profil recherché :

---

- Titulaire d'un Bac+3 à 5 en commerce, vous justifiez d'une expérience réussie de de 10 ans dans un poste similaire
- Une parfaite connaissance des marchés et cultures des zones confiées est attendue (relationnel déjà établi avec des distributeurs et professionnels du secteur, carnet d'adresses opérationnel ...)
- La connaissance des Vins est un atout essentiel
- Maîtrise de l'outil informatique : Bureautique, ERP Primus
- Anglais courant - la maîtrise de l'espagnol serait un plus

D'un relationnel agréable, vous savez vous adapter à différents interlocuteurs, modes opératoires selon les cultures, pays .... Et appréciez ce type d'échanges

Vous aimez le vin et êtes à l'aise pour commercialiser des produits de qualité, auprès d'une clientèle exigeante.

Véritable commercial (e), vous possédez un sens aiguë de la négociation, du développement des affaires et avez la volonté de conclure des ventes, dans une logique de développement profitable à long terme.

Enfin, vous savez travailler en équipe et aimez prendre une part active à la bonne ambiance du service, de la société.

Les autres qualités jugées nécessaires pour la réussite de la mission sont :

- Dynamisme, « débrouillardise », enthousiasme
- Autonomie
- Implication, fiabilité, souci d'efficacité et volonté de réussir
- Capacité d'analyse
- Honnêteté et loyauté
- Disponibilité et mobilité

### Conditions offertes :

---

Contrat :	CDI
Statut :	Cadre – Période d'essai de 4 mois + 2 mois
Temps de travail :	Temps plein 5 semaines de CP + RTT
Rémunération :	selon profil sur 13 mois – Fixe + variable sur objectif
Avantages :	Mutuelle prise en charge par l'employeur (à 90/100% à préciser) Chèques Restaurants et CE
Lieu de travail :	Carbon Blanc (33) – Déplacements 50% du temps de travail
Prise de fonction :	Dès que possible.