

Située à Péruwelz, la Brasserie Caulier produit fièrement ses propres bières depuis 25 ans avec comme mission principale de « **brasser des moments de plaisir !** »

La **Famille, l'Entrepreneuriat, la Qualité et la Responsabilité** sont les valeurs qui guident l'entreprise dans son quotidien.

L'équipe actuelle, composée de 70 passionnés, brasse des bières vivantes, de caractère et 100% naturelles, appliquant des méthodes de fabrication artisanale.

La Brasserie Caulier connaît une forte croissance et a récemment terminé la première phase d'un large programme d'investissements lui permettant de tripler sa capacité de production.

Les équipes de Vente continuent de grandir dans différentes régions de la France. Dans ce cadre, nous recherchons un(e) Représentant(e) Commercial(e) – Ile de France.

Représentant(e) Commercial(e) CHR – Ile de France

RESPONSABILITÉS

Au sein de l'équipe commerciale, vous êtes responsable du suivi du portefeuille client et du développement des marques *Bon Secours*, *Stuut* et *Paix Dieu* pour la région de l'Ile de France (incluant Paris centre).

Vos responsabilités principales sont les suivantes :

- Développer des **relations de confiance** avec l'ensemble du **réseau commercial CHR** : bars, restaurants, hôtels, magasins, distributeurs, etc.
- **Augmenter les volumes** commercialisés et la **visibilité** de la brasserie.
- Développer un réseau de clients et contribuer à la croissance de la brasserie.
- Assurer un contact régulier et un suivi professionnel des clients et prospects.
- Soigner et maintenir des relations clientèles optimales sur du long terme.
- Participer à diverses foires, événements brassicoles et manifestations.
- Entretien et développer le réseau d'ambassadeurs présent sur le secteur.
- Effectuer une veille concurrentielle et s'informer des évolutions du secteur.
- Rapporter de façon régulière et structurée au Responsable de Secteur.



partners

PROFIL

- Vous disposez d'un diplôme lié à la vente ou équivalent par expérience
- Vous disposez d'une expérience professionnelle dans le **secteur CHR**.
- Vous démontrez une **passion pour le monde brassicole**. Vous avez idéalement de l'expérience dans la vente de boisson chez un industriel ou dans la distribution.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre enthousiasme et votre sens relationnel.
- Vous êtes force de conviction. Vous comprenez que vendre, c'est avant tout savoir écouter.
- Vous êtes excellent communicateur, ambitieux(se), organisé(e) et autonome.
- Vous êtes disposé(e) à vous déplacer quotidiennement sur l'ensemble de votre secteur.

OFFRE

- Un challenge varié et socialement épanouissant au sein d'une entreprise familiale en forte croissance.
- Opportunité d'intégrer une équipe valorisant votre esprit d'entreprendre.
- Des possibilités de formation et de développement de vos compétences tant personnelles que professionnelles.
- Un CDI assorti d'une rémunération attractive ainsi que des avantages liés à votre fonction (voiture, smartphone, laptop, etc.).

INTÉRESSÉ(E) ?

Envoyez votre CV accompagné d'une lettre de motivation à recruitment@pahrtners.be.

VOTRE CANDIDATURE SERA TRAITÉE EN
TOUTE CONFIDENTIALITÉ.