

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) – Nord Ouest.

## Représentant(e) Commercial(e) CHR – Nord-Ouest

### 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 **Nord-Ouest** (comprenant la Bretagne et la Normandie).

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.
- Effectuer une veille concurrentielle et s'informer des évolutions du secteur.
- Rapporter de façon régulière et structurée au Responsable de Secteur.



**pa**hrt**ners**

## PROFIL

- Vous disposez d'un diplôme lié à la vente ou équivalent par expérience
- Vous disposez d'une expérience professionnelle idéalement dans le **secteur CHR**.
- Vous démontrez une **passion pour le monde brassicole**.
- 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](mailto:recruitment@pahrtners.be).

VOTRE CANDIDATURE SERA TRAITÉE EN  
TOUTE CONFIDENTIALITÉ.