

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 guident notre quotidien. Avec 70 passionnés, nous brassons des bières vivantes, de caractère et 100% naturelles, en utilisant des méthodes artisanales.

La brasserie connaît une forte croissance et a récemment achevé une première phase d'investissements lui permettant de tripler sa capacité de production.

Pour plus d'informations, veuillez consulter leur site internet : <https://www.brasseriecaulier.beer/>

Pour assurer la croissance de la Brasserie Caulier, nous sommes à la recherche d'un(e) Représentant(e) Commercial(e) GMS – Haut de France (H/F/X).

Représentant(e) Commercial(e) GMS – Haut de France (H/F/X)

RESPONSABILITÉS

En tant que Représentant(e) Commercial(e) GMS, vous intégrez l'équipe commerciale et prenez en charge le développement et le suivi d'un portefeuille clients au sein du réseau grande distribution. Vous êtes l'ambassadeur des marques auprès des chefs de rayon et responsables de magasin, et vous jouez un rôle décisif dans la visibilité et la disponibilité des produits sur votre zone.

Vos principales missions sont les suivantes :

- **Prospecter** et **développer** de nouveaux points de vente GMS sur votre région afin d'accroître la couverture et la notoriété des marques.
- **Négocier** les implantations, promotions et mises en avant avec les responsables de rayon, dans le respect des accords commerciaux et de la stratégie GMS.
- Mettre en place et **suivre** les assortiments en magasin : disponibilité des produits, merchandising, bonne exécution des plans.
- **Implémenter** les plans promotionnels et actions marketing locales pour maximiser la visibilité des marques et stimuler les ventes.
- **Analyser** les performances des points de vente : suivi des rotations, identification des ruptures, évaluation de la visibilité et proposition d'actions correctives.
- Tenir à jour le **reporting** client et CRM, garantir la fiabilité des données et assurer une communication fluide avec le siège.

- Effectuer une **veille active du marché**, identifier les tendances de consommation et les opportunités commerciales dans votre région.
- **Collaborer** avec les équipes internes (marketing, logistique, trade) pour garantir un service client optimal et le respect des standards de la marque.

PROFIL

- Vous êtes titulaire d'un diplôme de bachelier ou avez acquis une expérience équivalente sur le terrain commercial.
- Vous possédez une **fibre commerciale** forte et une **première expérience en GMS** ou commerce terrain est un atout réel.
- Vous maîtrisez le français à l'oral et à l'écrit.
- Vous aimez le **contact client**, le **terrain** et le **défi** de la réussite partagée au sein d'un réseau de distribution.
- Vous êtes autonome, rigoureux(se), curieux(se) et animé(e) par la satisfaction de vos clients.
- Vous êtes mobile sur la **région Nord de la France**, et prêt(e) à vous déplacer régulièrement.

OFFRE

- Un challenge varié et épanouissant dans un univers convivial et en forte croissance.
- Une culture d'entreprise prônant l'autonomie, la transparence et la prise d'initiative.
- Une équipe passionnée et dynamique, animée par l'envie de progresser ensemble.
- Des formations et de réelles opportunités de développement personnel et professionnel
- Un CDI assorti d'une rémunération attractive, incluant voiture, smartphone, laptop et assurance hospitalisation (DKV).

—INTÉRESSÉ.E?—

Veillez envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation via le lien suivant : <https://jobs.brasseriecaulier.beer/fr/vacature/application/119299/representant-commercial-h-f-x/application-form.aspx>.

VOTRE CANDIDATURE AINSI QUE VOS
INFORMATIONS PERSONNELLES RESTERONT
STRICTEMENT CONFIDENTIELLES.

pahrtners