

---

## CARRIERES

*Vous souhaitez vous impliquer dans une entreprise à taille humaine en forte croissance, rejoignez-nous !*

---

### CHEF DE ZONE EXPORT EUROPE [Homme / Femme] – OFFRE D'EMPLOI CDI

---

*DAMMANN FRÈRES est aujourd'hui une des plus importantes Maisons de thé française au rayonnement international, et parmi les dernières à en maîtriser tous les métiers. Toute l'année, nos experts parcourent le monde à la recherche des meilleures récoltes directement chez les producteurs pour sélectionner les meilleurs thés d'origine. Notre aromaticienne, véritable « Nez » de la Maison DAMMANN FRÈRES, imagine et compose des mélanges de thés et infusions parfumés uniques pour satisfaire toutes les envies de dégustation des amateurs de thés. C'est au cœur d'une usine de 30.000 m2 située à Dreux (Eure et Loir) que nos 190 collaborateurs passionnés œuvrent chaque jour pour contrôler, trier, mélanger, aromatiser, conditionner, acheminer, imaginer et faire vivre ces collections dans nos boutiques, auprès de comptoirs de thés, dans les hôtels ou les restaurants en France et à travers le monde. DAMMANN FRÈRES ou l'expression d'une élégance et d'un art de vivre à la française.*

---

Doté(e) d'un excellent relationnel et avec un fort attrait pour la gastronomie, vous avez fait vos preuves sur des fonctions commerciales à l'international et souhaitez relever de nouveaux défis.

Nous vous offrons l'opportunité d'accompagner le développement d'une structure dynamique et ambitieuse de renommée internationale. Rejoignez un acteur incontournable dans l'univers du thé.

Rattaché(e) à la Direction Commerciale Export, vous développez notre offre sur l'Europe sur les segments Horeca & Retail.

#### Vos principales missions :

- Animer un portefeuille clients Européens (distributeurs, comptes clés, clients directs...) et développer des ventes sur la zone Europe en tenant compte de la spécificité de chaque pays.
- Visiter régulièrement les marchés confiés : Vous serez l'ambassadeur(rice) de la marque.
- Consolider la stratégie multicanal (retail, horeca) : identifier des partenaires retail en vue de l'ouverture de boutiques Dammann Frères.
- Savoir se positionner en appui et conseil auprès des distributeurs sur les marchés en élaborant des offres dédiées.
- Commercialiser, promouvoir la gamme de produits de l'entreprise et permettre le développement des marchés existants.
- Prospecter de nouveaux débouchés et rendre compte de l'évolution des marchés.
- Appliquer une stratégie marketing et communication sur la zone en adéquation avec la politique commerciale définie par la Direction.
- Animer des formations liées à la marque et aux produits.
- Contribuer à la définition des besoins en termes de produits, PLV, POP Matériels, ...
- Participer à des salons professionnels en France et à l'étranger.
- Organiser et planifier avec l'accord du directeur export des actions commerciales et des animations auprès du réseau, diffuser les informations commerciales.
- Etablir un planning mensuel de son activité et faire des comptes rendus de visite terrain.
- Etudier et établir un suivi de la concurrence locale.
- Être en relation avec les services internes (logistique, marketing, comptabilité, informatique, Rh) et avec l'extérieur (clients, prestataires).

#### Votre profil :

- De formation supérieure, vous bénéficiez d'une expérience réussie dans la commercialisation de produits d'épicerie fine ou tout autre produit à forte valeur.
- Vous maîtrisez parfaitement l'anglais, la pratique de l'espagnol ou italien est un plus.
- Vous êtes sensibilisé(e) à la démarche RSE et plus généralement aux défis environnementaux.
- Curiosité, intelligence relationnelle et dynamisme vous aideront à vous intégrer rapidement.
- Orientation résultats, esprit d'entreprise et qualités de négociateur, contribueront au dépassement d'objectifs ambitieux.

**Ce poste est à pourvoir immédiatement.**

Présence régulière à Dreux (28) et déplacements sur toute l'Europe.  
CV et lettre de motivation à nous adresser à : [drh@dammann.fr](mailto:drh@dammann.fr)