

Stage assistance commerciale

Organisation du stage

Sujet de stage

Assistance commerciale pour la prospection et la commercialisation de sakés et condiments japonais.

Dates A définir selon l'organisme de formation

Durée de stage : de 2 à 6, voire 9 mois

Commentaire : Interruption prévue du 17 juillet au 18 août 2017 pour raison de fermeture de l'établissement

Compensation financière

1/3 smic quelle que soit la durée + prise en charge partielle des frais de séjour à proximité de la fabrique. Frais professionnels en sus.

Organisme d'accueil : Stage basé à 71600 Poisson

Prémice, incubateur régional Bourgogne Franche-Comté

Pour le compte du projet Kura de Bourgogne hébergé au sein de l'établissement situé Chemin de la Brosse Carrée, lieu-dit Bornat, 71600 POISSON

Heures hebdomadaires : 35 heures sur cinq jours. Présence possible sur un à trois salons les week-ends (avec récupération).

Stage essentiellement sédentaire avec quelques rendez-vous commerciaux et salons, le cas échéant.

Activités confiées :

Participation à la prospection et la commercialisation de sakés de dégustation et autres produits de la fabrique

Compétences à acquérir ou à développer :

Formalisation du discours commercial, identification et sélection des prospects, prise de contact et vente

Encadrement du stagiaire par l'organisme d'accueil

Nom et prénom du tuteur de stage : Dr Hervé DURAND

Fonction : Brasseur & Chef de Projet M : 07 83 92 98 99 mël : hdurand@KuraDeBourgogne.fr

Contenu

Le stage vise à assister le fondateur dans la commercialisation des produits auprès des cavistes de vins et bières en France et auprès de distributeurs européens.

Objectifs et activités

Le stage procédera en étapes : une première étape de préparation (sédentaire), une seconde étape de prospection et action commerciale à distance suivi de visites commerciales, le plus souvent en accompagnement.

- **Prospection (desk)**: formalisation du discours, préparation de documentation de présentation des produits & tarifs, identification des prospects en France (Indépendants) et en Europe (Distributeurs). Enrichissement et utilisation de la base de donnée CRM.
- **Action commerciale France**: présentation de la fabrique et des produits à distance, puis en déplacement en régions Rhône-Alpes Auvergne, Bourgogne Franche-Comté et Ile de France, (par téléphone uniquement dans le reste de la France). Prise de commandes. Animation de stand le cas échéant.
- **Action commerciale Europe**: (Selon qualification) Préparation de la documentation commerciale en anglais. Identification et sélection des prospects (distributeurs). Prise de contact et présentation au téléphone. Accompagnement de rendez-vous commerciaux le cas échéant.

A propos de la fabrique Kura de Bourgogne

La fabrique artisanale Kura de Bourgogne est installée au cœur du Charolais et produit du saké et des condiments japonais en France dans leur version authentique et traditionnelle : frais, crus, non-pasteurisés. Ils sont fabriqués selon les recettes naturelles japonaises, mais en mettant en œuvre des procédés innovants de

fermentation solide et liquide. Nos produits frais, crus, sans-pasteurisation préservent leurs qualités de saveur, d'arômes et sont des probiotiques. (www.KuraDeBourgogne.fr)

A propose du saké japonais

Nos sakés sont une boisson gastronomique fermentée titrant 9 à 15° s'apparentant à un vin blanc qui accompagne les mets et est aussi utilisé en préparation (desserts, chocolats, plats cuisinés (poissons, viandes).

Profil recherché

Formation : Bac+2 à bac+5, préparation à un diplôme de commercialisation de vins ou spiritueux.

La pratique de l'anglais sera appréciée.

Nous recherchons une personne capable d'autonomie et avec l'envie de connaître et faire connaître des produits originaux.