ELZÉAR
WINE & SPIRIT



RÉMUNÉRATIONS OBSERVÉES 2024

Dirigeants et Experts — Wine & Spirit

Elzéar Wine & Spirit
48 rue de La Bienfaisance
75008 Paris
elzear-wine.com

SOMMAIRE

INTRODUCTION
page 3

DIRECTEUR GÉNÉRAL (H/F)
page 4

DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER (H/F)
page 6

DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE/EXPORT (H/F)
page 8

DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE (H/F)
page 10

RESPONSABLE DE ZONE EXPORT (H/F)
page 12

RESPONSABLE DE DOMAINE (H/F)
page 14

MAÎTRE DE CHAI / WINEMAKER (H/F)
page 16

CHEF DE CULTURE (H/F)
page 18

FINE WINES Private Sales Director (H/F)
page 20

FINE WINES Private Sales Manager (H/F)
page 22

INTRODUCTION

Elzéar Wine & Spirit, une expertise 360° sur l'ensemble de la filière viticole

Depuis 2006, notre cabinet est un leader du recrutement par approche directe dans le domaine du vin et des spiritueux. Nous accompagnons nos clients dans leurs recherches de managers et d'experts, pour tous types de vins et de spiritueux, de fonctions et de circuits de distribution. Nous sourcons régulièrement des candidats du monde entier et nous sommes capables d'accompagner des exploitations et domaines hors de France.

Chaque année nous menons des centaines d'entretiens candidats. Nous avons souhaité rendre lisible les rémunérations observées sur l'année 2023 sur les fonctions clefs. La France bénéficie d'un formidable réseau d'écoles d'ingénieur et d'école de commerce pour former chaque année les talents du vin et des spiritueux. Le marché du recrutement reste extrêmement dynamique.

Notre précédente étude datait de 2019. Nous avons souhaité actualiser cette étude au regard des évolutions du marché. Les rémunérations observées concernent plus de 500 professionnels du vin.

Ils sont ingénieurs Agro, titulaires du DNO (Diplôme National d'œnologue) ou diplômés d'écoles de commerce avec des spécialisations dans le commerce du vin (Neoma Business School, Burgundy School of Business (BSB), Kedge Business School, Toulouse Business School (TBS)).

Ces professionnels sont issus d'écoles et de formations diverses : AgroParisTech, Institut Agro Montpellier, Institut des Hautes Études de la Vigne et du Vin (IHEV), Ensaia, Bordeaux Sciences Agro, Ensat de Toulouse et Purpan, Ecole Supérieure d'Agricultures d'Angers (ESA d'Angers), Institut Agro Dijon, Institut Georges Chappaz de la vigne et du vin (Champagne), Institut Supérieur du Vin (ISV), Institut Universitaire de la Vigne et du Vin Jules Guyot (IUVV), Avize Viti Campus, Edgard Pisani, Académie des Vins et des Spiritueux, Académie Internationale des Vins en Alsace (AIVA), Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV), WSET (Wine & Spirit Education Trust).

DIRECTEUR GÉNÉRAL

RATTACHEMENT

Actionnaire(s) – Propriétaire – Président

MISSION

Le directeur général (H/F) a une responsabilité globale sur la bonne marche de l'entreprise. Il a pour mission de définir la stratégie de l'entreprise et d'en assurer la mise en œuvre en définissant l'organisation et les objectifs à atteindre.

RESPONSABILITÉS

Membre et leader du Comité de direction, sa responsabilité consiste à gérer la société sous tous les aspects : production, finance et développement commercial. Plus particulièrement, il est chargé de :

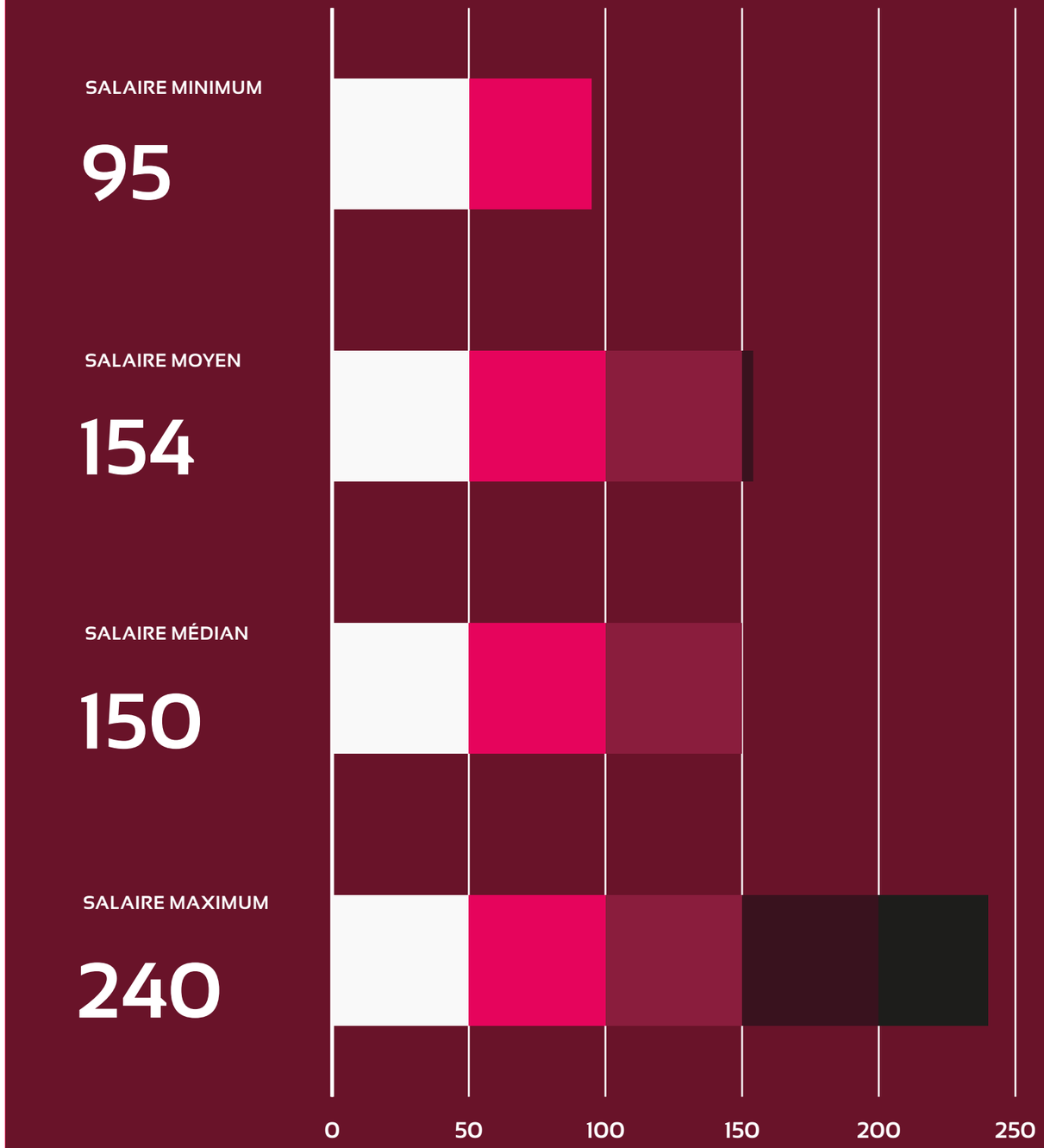
- Définir et mettre en œuvre la stratégie de gestion de la société en accord avec l'actionnaire ;
- Définir et mettre en œuvre une organisation (technique et commerciale) optimisée et performante, (si applicable) ;
- Mettre en place les moyens techniques nécessaires dans le respect des budgets alloués ;
- Construire en partenariat avec la Direction commerciale et la Direction financière le développement de la société ;
- Définir et garantir les réalisations commerciales en termes de chiffre d'affaires, de marges, de rentabilité et de retours sur investissements ;
- Assurer la croissance et la profitabilité de la structure (croissance interne et éventuellement externe) ;
- Coordonner les actions à tout niveau en vue d'une harmonisation optimale des procédures en termes de systèmes d'information, reporting financier, gestion de la production, gestion des ressources humaines, ...
- Fédérer les équipes autour des projets définis ;
- Assurer le lien avec les autres filiales du groupe et le siège le cas échéant ;
- Gérer les relations sociales et locales de la société ;
- Participer à l'anticipation du marché, à la supervision et aux choix des lancements produits en coordination et en adéquation avec les différents services de la société ;
- Mener une action de veille permanente sur des opportunités intéressantes pour la société de façon à conserver l'existant tout en apportant une valeur ajoutée de façon à trouver de nouveaux axes de développement.

PROFIL

De formation supérieure, de type école de commerce, université ou école d'ingénieur complétée par un MBA, le candidat idéal a une expérience réussie dans le secteur recherché ou dans un secteur d'activité connexe.

Il est déjà Directeur général d'un centre de profit avec une vision complète de la gestion d'une société. Il a par ailleurs de bonnes connaissances en gestion / finance et en juridique.

Il parle couramment l'anglais et idéalement une troisième langue.



RÉMUNÉRATION

La rémunération est constituée d'une partie fixe et d'une partie variable.
Le DG bénéficie d'une voiture de fonction.

DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER (H/F)

RATTACHEMENT
Président – DG

MISSION

Il met en œuvre les choix stratégiques dans leur dimension financière. Il pilote et sécurise l'ensemble des activités de gestion financière, administratives et juridiques. Il participe le cas échéant à la gouvernance de l'entreprise et à l'amélioration de sa performance.

RESPONSABILITÉS

Ses principales responsabilités sont :

- La coordination de la production financière et comptable ;
- Le pilotage du contrôle de gestion : définition d'instruments de lisibilité de l'activité, animation de la procédure budgétaire;
- La gestion des flux financiers : gestion de la trésorerie, du crédit management, du recouvrement ;
- L'optimisation de la politique fiscale de l'entreprise ;
- La maîtrise des relations avec les tiers : commissaires aux comptes, administration fiscale, conseils, banques, juristes, fiscalistes ;
- La production d'études ponctuelles destinées à évaluer la pertinence d'un investissement ou la viabilité d'une réorientation stratégique ;
- L'animation de son équipe (recrutement, formation, développement) ;

Suivant la taille de l'entreprise, ses responsabilités peuvent s'étendre à :

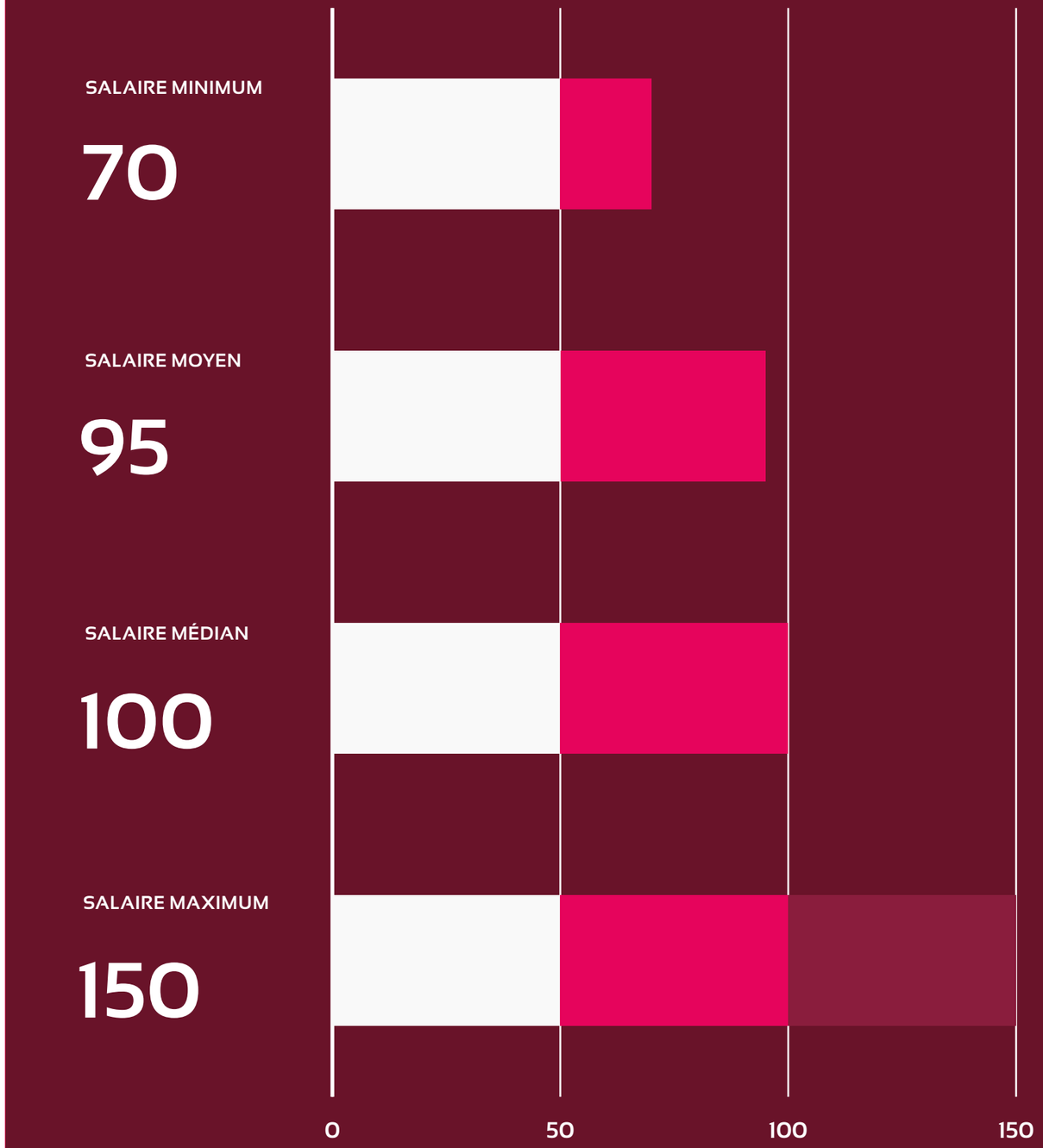
- La gestion des ressources humaines ;
- L'optimisation des systèmes de gestion intégrés ;
- Le pilotage des projets de développement de la société par croissance externe ;
- La supervision du contrôle interne : définition de procédures, animation des missions d'audits ;
- La coordination des services généraux.

PROFIL

Il a une solide connaissance finance et comptabilité, associée à un très bon sens commercial.

Doté d'un fort leadership et de solides compétences interpersonnelles.

Il parle anglais couramment et est agile avec les outils IT tels que Microsoft Office, ERP, Excel.



RÉMUNÉRATION

Nous observons en général une rémunération constituée d'une partie fixe et d'une partie variable ainsi que l'attribution d'une voiture de fonction.

DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE/EXPORT (H/F)

04

RATTACHEMENT
DG

MISSION

Rattaché directement au Directeur général, le Directeur Commercial France et Export – ou le Directeur commercial Groupe – a pour mission de développer le CA, de le consolider en établissant des liens étroits et suivis avec ses partenaires et réseaux d'importateurs et distributeurs, de s'impliquer personnellement et fortement auprès de ses derniers pour garantir un volume de vente et un taux de marge maximisés.

RESPONSABILITÉS

Dans ce cadre, ses principales responsabilités consistent à :

- Assurer la croissance du chiffre d'affaires en commercialisant la gamme des vins et leur animation en France et à l'export ;
- Manager une équipe en France, et parfois à l'étranger ;
- Contribuer à la définition et à l'ajustement de la politique commerciale (prix, marge, volume) ;
- Construire une relation de qualité et de confiance avec les clients sur une logique de long terme ;
- Proposer la définition d'objectifs pour les importateurs, veiller à la cohérence des gammes de vins proposées sur les différents marchés et au respect de la politique tarifaire, visiter les distributeurs et rencontrer les clients et les prospects auprès desquels il intervient en tant qu'ambassadeur de la marque ;
- Être un contributeur essentiel du développement commercial des vins, en s'appuyant sur son expérience et sa connaissance des marchés ;
- Véhiculer par sa présence et son activité une forte image qualitative de l'entreprise auprès des différents prescripteurs et décideurs ;
- Reporter régulièrement de son activité ;
- Assurer une veille sur les zones export stratégiques.

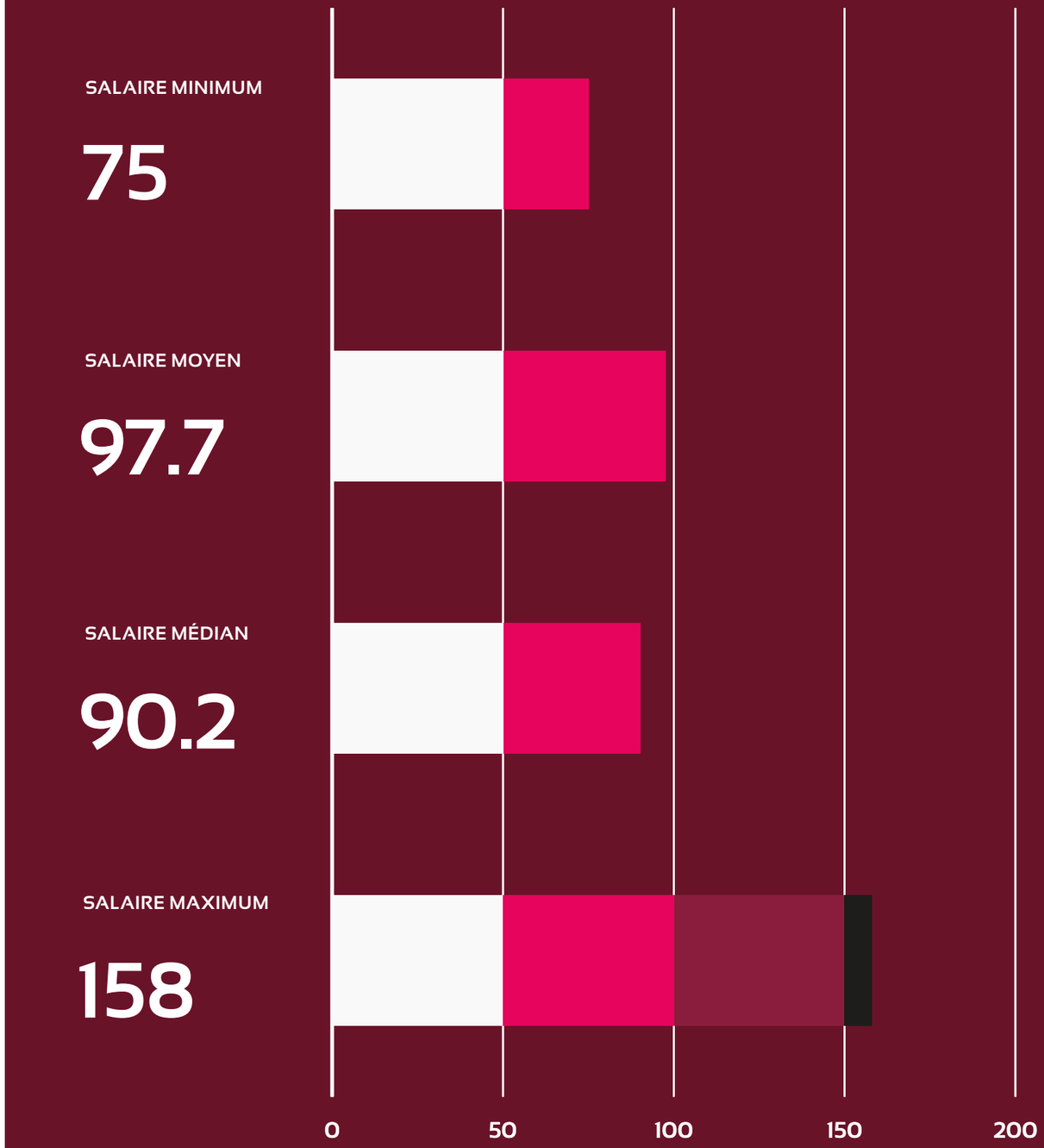
PROFIL

De formation commerciale, le/la candidat(e) justifie d'une expérience réussie dans la commercialisation de vins ou de spiritueux à l'export.

Il a une expérience dans l'animation de réseaux d'importateurs et distributeurs sur certains marchés spécifiques (par exemple Europe, USA ou Asie.)

QUALITÉS REQUISES

- Excellent relationnel, personne de terrain, appréciant échanger et convaincre ;
- Leadership, capacité à s'affirmer dans une relation ;
- Vision stratégique et goût pour le pilotage d'activité ;
- Maturité professionnelle, charisme et assurance ;
- Anglais courant.



RÉMUNÉRATION

Nous observons en général une rémunération constituée d'une partie fixe et d'une partie variable ainsi que l'attribution d'une voiture de fonction.

DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE (H/F)

RATTACHEMENT

DG – Directeur Commercial France/Export ou Directeur Commercial Groupe

MISSION

Rattaché au Directeur Général, ou au Directeur Commercial France/Export, le Directeur Commercial France (H/F), a pour mission de développer le CA en France, de le consolider en établissant des liens étroits et suivis avec ses partenaires et réseaux de clients, de s'impliquer personnellement et fortement auprès de ses derniers pour garantir un volume de vente et un taux de marge maximisés.

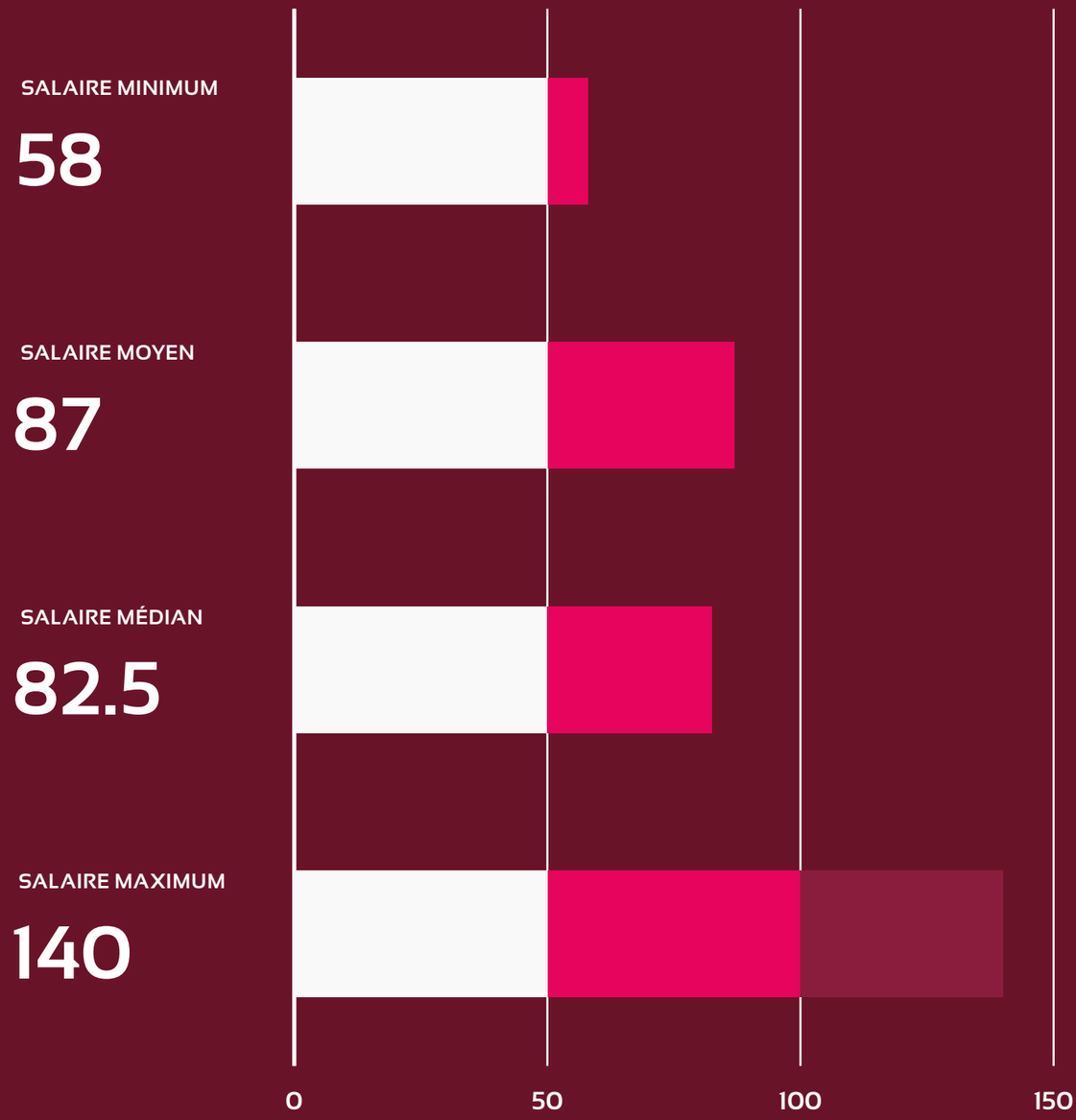
RESPONSABILITÉS

Dans ce cadre, ses principales responsabilités consistent à :

- Assurer la croissance du chiffre d'affaires en commercialisant la gamme des vins et leur animation auprès des partenaires et clients en France ;
- Contribuer à la définition et à l'ajustement de la politique commerciale (prix, marge, volume) ;
- Déterminer les accords commerciaux, les conditions de vente, la charte tarifaire, coordonner la mise en œuvre ; participer aux négociations commerciales à haut niveau et en assurer le suivi ; assurer le lancement des nouveaux produits ;
- Contribuer à la réflexion stratégique sur le développement commercial national ;
- Veiller à la cohérence des gammes de vins proposées sur les différents segments de marché
- Animer l'ensemble de l'équipe commerciale France ; proposer les objectifs pour son équipe ;
- Construire une relation de qualité et de confiance avec les clients sur une logique de long terme ;
- Rencontrer les clients et les prospects auprès desquels il/elle intervient en tant qu'ambassadeur de la marque ;
- Être un contributeur essentiel du développement commercial des vins, en s'appuyant sur son expérience et sa connaissance des marchés ;
- Véhiculer par sa présence et son activité une forte image qualitative du groupe auprès des différents prescripteurs et décideurs ;
- Reporter régulièrement de son activité.

PROFIL

De formation commerciale, le candidat (h/f) justifie d'une expérience réussie dans la commercialisation de vins ou de spiritueux en France. Il a une expérience réussie dans l'animation d'équipe commerciale dans ce secteur.



RÉMUNÉRATION

Nous observons en général une rémunération constituée d'une partie fixe et d'une partie variable. La voiture de fonction n'est pas un avantage systématique. La rémunération est fortement liée au CA des ventes et à la taille de l'entreprise.

Le Directeur commercial supervise l'ensemble des activités commerciales de l'entreprise, et le suivi des performances de son équipe.

Le Responsable commercial se concentre davantage sur la gestion opérationnelle de son business, sans nécessairement manager une équipe.

RESPONSABLE DE ZONE EXPORT (H/F)

06

RATTACHEMENT
Directeur Commercial

MISSION

En coordination et sous la responsabilité de la Direction Commerciale Groupe ou France/Export, le Responsable commercial de zone export applique la politique commerciale décidée par la Direction sur sa zone export. On l'appelle aussi Area Sales Manager.

RESPONSABILITÉS

Dans ce cadre, ses principales responsabilités consistent à :

- Établir le budget prévisionnel de sa zone, assurer un reporting régulier des performances et des activités sur ses pays ou secteurs clés ;
- Suivre les objectifs qualitatifs fixés par la Direction Commerciale, animer les réseaux commerciaux qui lui sont confiés ;
- Assurer l'animation du réseau commercial
- Assurer la gestion du budget spécifique d'animation des ventes ;
- Gérer les grands comptes ;
- Travailler sur le suivi des commandes en lien avec l'ADV ;
- Développer et assurer la promotion des marques :
- Coordonner la création de produits spécifiques en fonction des attentes du marché et de la dynamique commerciale imposée ;
- Choisir, organiser les manifestations extérieures pour la promotion des marques ;
- Déterminer la politique promotionnelle et la politique de relations publiques de la marque en lien avec le responsable marketing et le responsable communication ;
- Participer à la réception des clients sur le domaine ;
- Organiser le programme de ses déplacements en phase avec ses objectifs ;
- Prospecter de nouveaux marchés :
- Développer, rechercher de nouveaux clients sur les marchés déterminés, gérer et suivre les prospects ;
- Rechercher et développer de nouveaux marchés, travailler le terrain, déterminer et établir une stratégie de développement, gérer et suivre ses prospects ;
- Analyser la concurrence et son positionnement ;
- Assurer un reporting auprès de sa Direction.

PROFIL

Études supérieures en commerce avec idéalement une expérience en commerce international dans les vins et spiritueux

Anglais courant. Une deuxième langue est un atout apprécié.

Grande mobilité : des déplacements fréquents et réguliers sont à prévoir pour ce poste.

SALAIRE MINIMUM

55

SALAIRE MOYEN

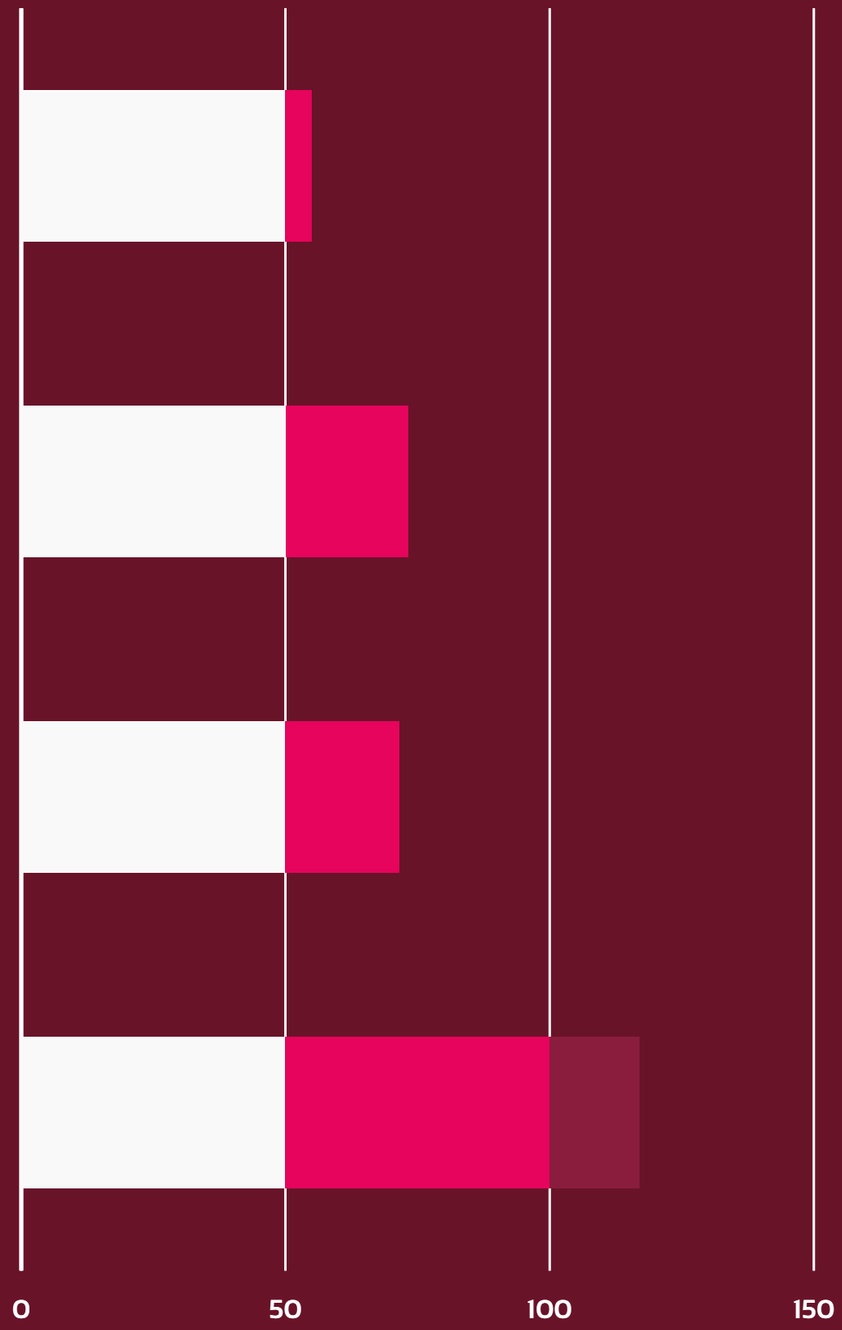
73.3

SALAIRE MÉDIAN

71.5

SALAIRE MAXIMUM

117



RÉMUNÉRATION

Nous observons en général une rémunération constituée d'une partie fixe et d'une partie variable.

RESPONSABLE DE DOMAINE (H/F)

07

RATTACHEMENT

Propriétaire – Directeur général

MISSION

Rattaché directement au propriétaire ou au DG, Responsable de domaine (H/F) a pour mission la direction opérationnelle du domaine ainsi que le développement des ventes en France ou à l'étranger.

RESPONSABILITÉS

Dans ce cadre, ses principales responsabilités consistent à :

- Mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise en lien avec le propriétaire actionnaire ;
- Mettre en place les moyens techniques et humains nécessaires dans le respect des budgets alloués ;
- Superviser tous les aspects techniques, commerciaux et organisationnels du domaine (ou de la propriété) ;
- Manager une équipe motivée (vignoble, chai, caveau de vente, équipe administrative et commerciale) ;
- Maintenir un haut niveau de performance, d'engagement et de bien-être ;
- Définir et garantir les réalisations commerciales en termes de chiffre d'affaires, de marges, de rentabilité et de retours sur investissements ;
- Assurer la croissance et la profitabilité de l'entreprise ;
- Assurer un suivi fin du développement du domaine avec son équipe en vue d'atteindre les objectifs commerciaux, techniques, qualitatifs ;
- Être le premier ambassadeur du domaine et son fer de lance commercial à l'export ;
- Participer au rayonnement de la propriété et à son meilleur positionnement dans les structures professionnelles et économiques.

PROFIL

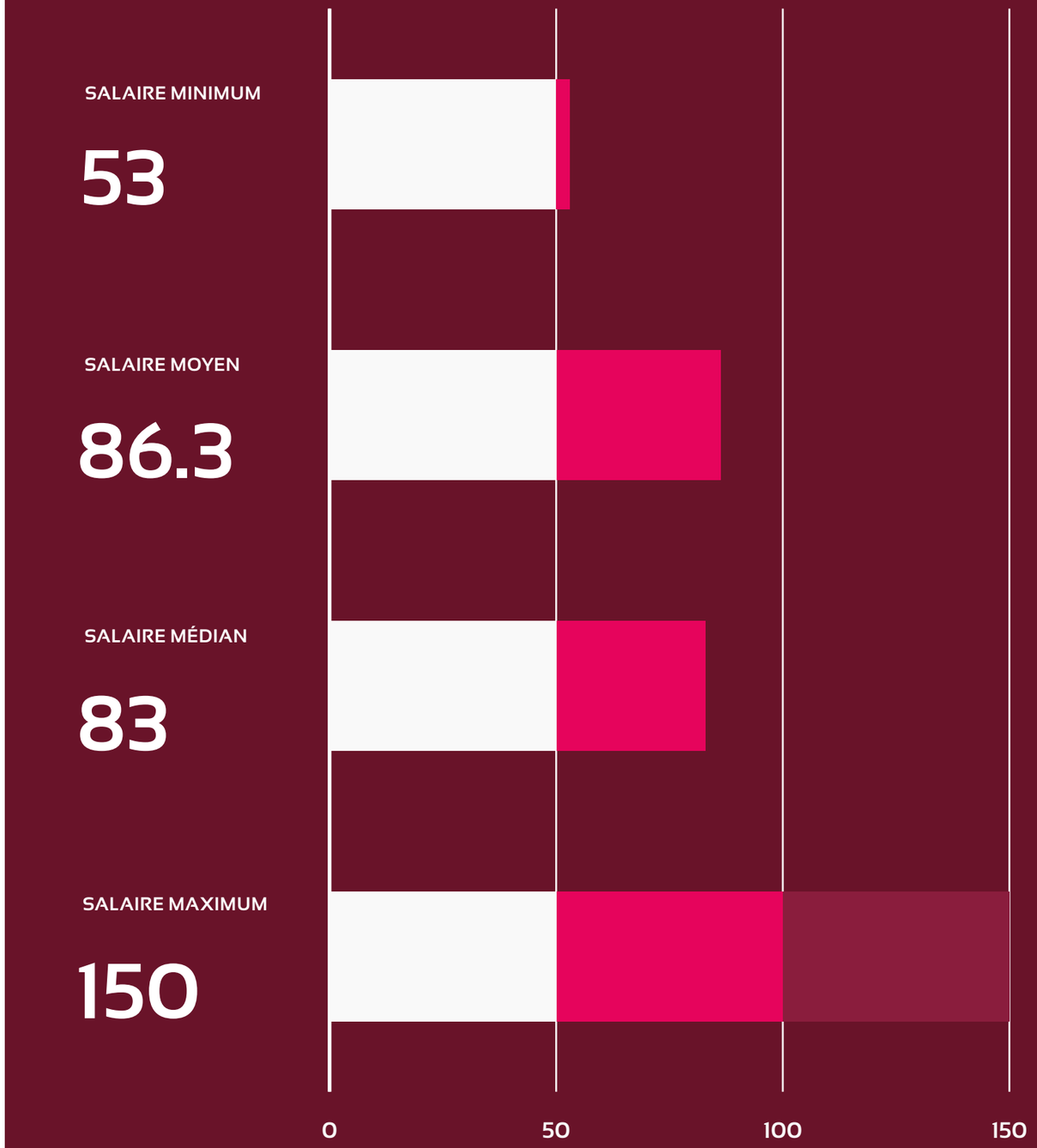
Le candidat (H/F) bénéficie à minima d'une première expérience réussie dans la conduite et le développement d'un domaine viticole ;

L'expérience commerciale France et export dans le domaine du vin et une forte capacité à manager des équipes opérationnelles (vignes et cave) sont attendues.

Ingénieur agro avec idéalement un DNO.

On peut également observer dans certaines propriétés, une organisation centrée autour d'un Directeur Technique (vigne et chai) travaillant avec un Directeur commercial.

Le Responsable de Domaine, réunit les fonctions techniques et commerciales. C'est souvent la taille de la propriété qui détermine l'organisation.



RÉMUNÉRATION

Nous observons en général une rémunération constituée d'une partie fixe et d'une partie variable.

MAÎTRE DE CHAI / WINEMAKER (H/F)

RATTACHEMENT

Propriétaire – DG – Directeur Technique – Régisseur

MISSIONS

Directement rattaché au DG ou au Directeur Technique, le Maître de chai (H/F) supervise l'ensemble du processus d'élaboration des vins sur l'ensemble du ou des Domaine(s). Il participe éventuellement aux achats de vins qui proviennent de l'activité de négoce. La Maître de Chai est en charge de l'assemblage des vins. Il peut aussi créer de nouveaux vins, avec l'aide d'un œnologue conseil. Il veille à l'amélioration constante de la qualité des produits proposés.

Il peut manager une équipe de cavistes et d'ouvriers de chai. Il est accompagné éventuellement par un œnologue conseil dans la vinification, l'élevage, l'assemblage et la préparation des vins avant leur mise en bouteille.

Il supervise l'aspect administratif et déclaratif des entrées/sorties de vin, pilote les dégustations internes et à destination des clients et participe à la sélection, au suivi et à l'évaluation des fournisseurs.

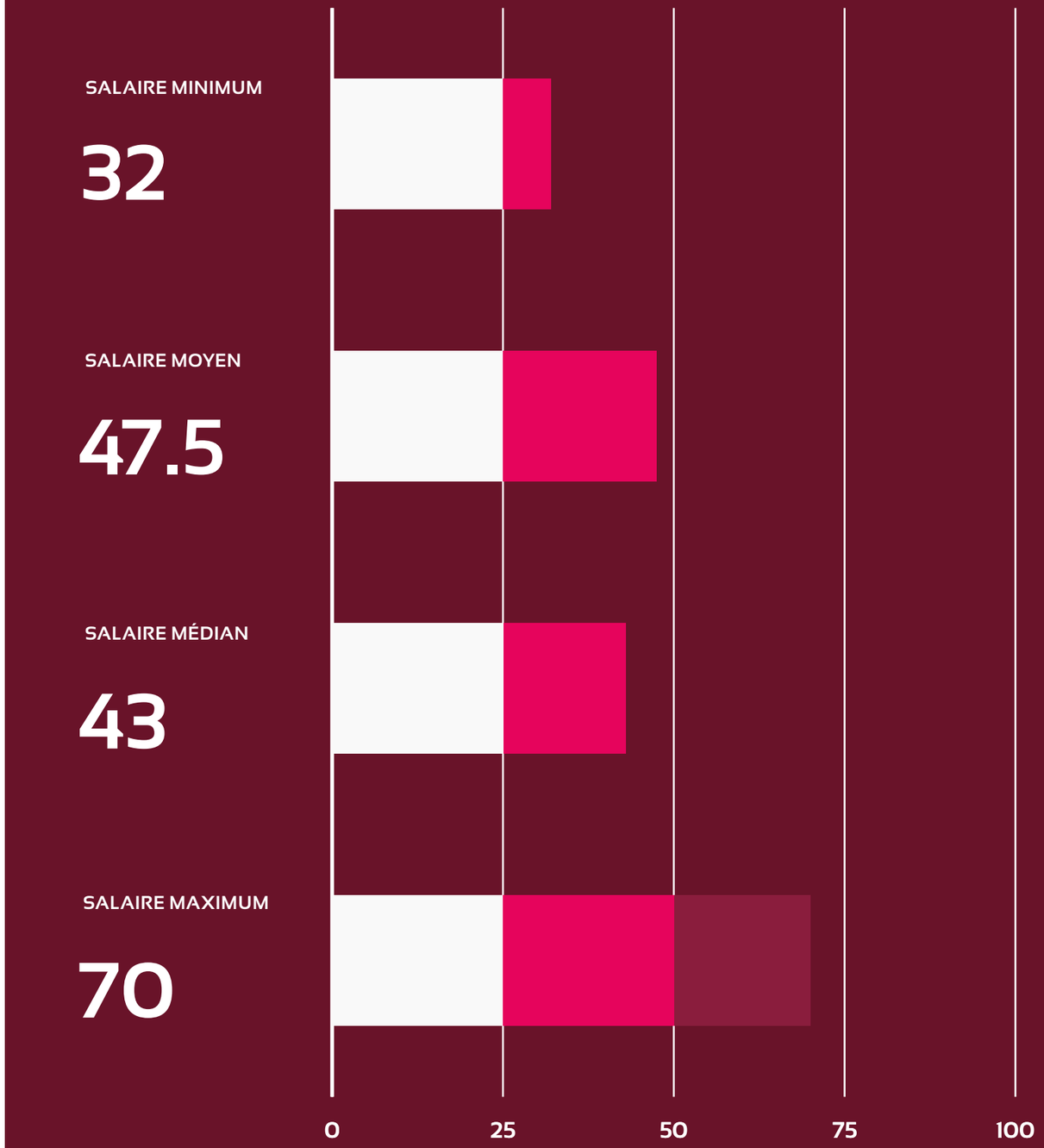
Force de proposition, il peut également être acteur de la politique QHSE de la Maison.

PROFIL

Ingénieur(e) agro sur une spécialisation viti-oeno et idéalement titulaire du DNO. Le Maître de Chai maîtrise les techniques de vinification, d'élevage, d'assemblage et de dégustation. Il a idéalement déjà managé une équipe.

Au-delà de ces compétences, le Maître de Chai sait partager et transmettre ses connaissances techniques ainsi que son savoir.

Rigueur, sens de l'initiative et des responsabilités sont des atouts pour ce poste qui nécessite le goût du travail en équipe et une certaine autonomie.



RÉMUNÉRATION

CHEF DE CULTURE (H/F)

09

RATTACHEMENT

Propriétaire – Directeur Général – Directeur Technique – Régisseur

MISSIONS

Le chef de culture (H/F) est responsable de la vigne, de son bon développement mais aussi des travaux à effectuer au vignoble.

Il encadre les agents viticoles et le personnel saisonnier, éventuellement secondé par un chef d'équipe.

Il gère le personnel (plannings, recrutements, consignes de sécurité et de travail).

Il forme et informe son équipe sur les nouvelles pratiques culturales.

Il est responsable de la conduite technique du vignoble, dans un souci de respect de l'environnement et de qualité du raisin.

En fonction du développement de la vigne et des conditions météorologiques, il planifie et suit l'ensemble des travaux. Il peut se faire aider par un conseiller agricole spécialisé.

Il évalue l'état et la qualité de la vigne et des raisins tout au long de leur développement et réajuste les pratiques culturales. Il doit travailler pour cela en étroite collaboration avec le maître de chai ou l'œnologue.

Il assure la traçabilité des opérations au vignoble.

Il gère les achats (petit matériel, produits phytosanitaires, engrais, équipements de sécurité…) et informe le directeur technique (ou directeur d'exploitation) sur les investissements à réaliser.

Il est responsable du matériel utilisé dans les vignes (suivi, maintenance…).

PROFIL

Diplômé d'une formation supérieure en viticulture, il peut être demandé au chef de culture une expérience minimum dans la gestion de vignobles et l'encadrement d'équipe.

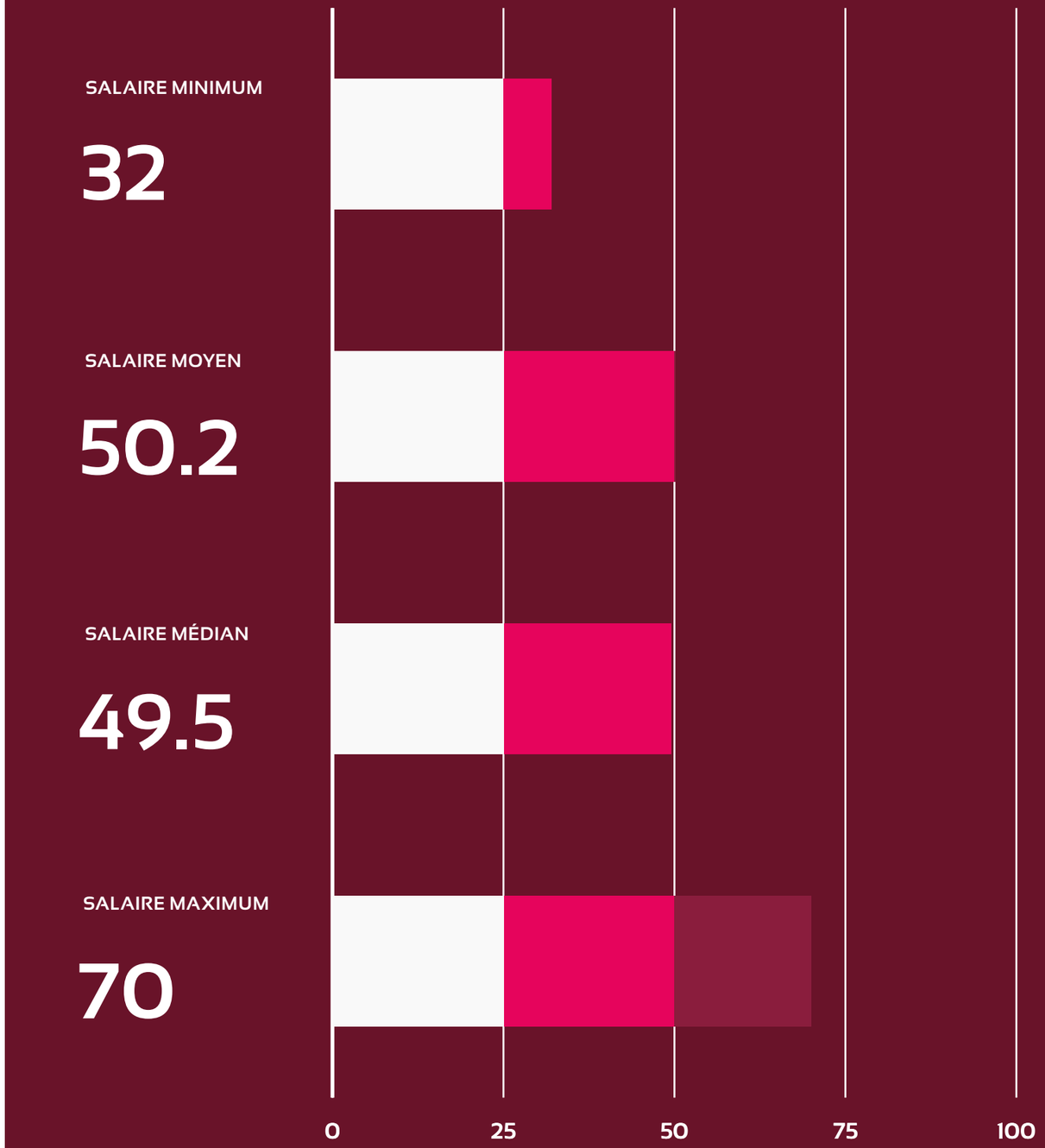
Il a un fort intérêt pour le patrimoine végétal. Le travail au vignoble constitue pour lui un élément clef dans le process d'élaboration de vins de qualité.

De tempérament opérationnel, il a le gout du terrain et sait être force de proposition. Sa polyvalence est recherchée.

Il sait organiser le suivi du vignoble et définir les priorités d'actions.

Il démontre de solides connaissances en viticulture.

Il sait partager ses compétences techniques et fédérer une équipe.



RÉMUNÉRATION

FINE WINES
Private Sales Director (H/F)

10

On le nomme également Directeur de la clientèle privée (H/F).

MISSIONS

Le Directeur de la clientèle privée a un rôle essentiel dans la vente et la promotion de vins haut de gamme.

Contrairement aux négoces classiques (cavistes, CHR, maisons de négoce, supermarchés), les vins et spiritueux de prestige demandent un processus de vente plus complexe et plus personnalisé.

Le Directeur de la clientèle privée a pour objectif l'augmentation du chiffre d'affaires, des marges, la fidélisation et la satisfaction des clients ainsi que l'acquisition de nouveaux clients privés UHNWI.

Son action s'inscrit dans des codes de confiance, de discrétion, de long terme et de personnalisation.

En lien avec sa Direction générale, le Directeur de la clientèle privée intervient dans l'élaboration de la stratégie commerciale, qui peut aller jusqu'à la redéfinition du business model, la mise en œuvre opérationnelle de cette stratégie auprès des clients, corporate ou privés UHNWI.

Dans ce cadre, ses principales responsabilités sont :

ASPECT STRATÉGIE

- Définition de la stratégie de développement et du plan d'action commercial.
- Construction et mise en place de l'expérience clients (privés UHNWI et corporate) : positionnement, stratégie de distribution, prix et offre.
- Création et activation de la stratégie de communication.

DIMENSION OPÉRATIONNELLE

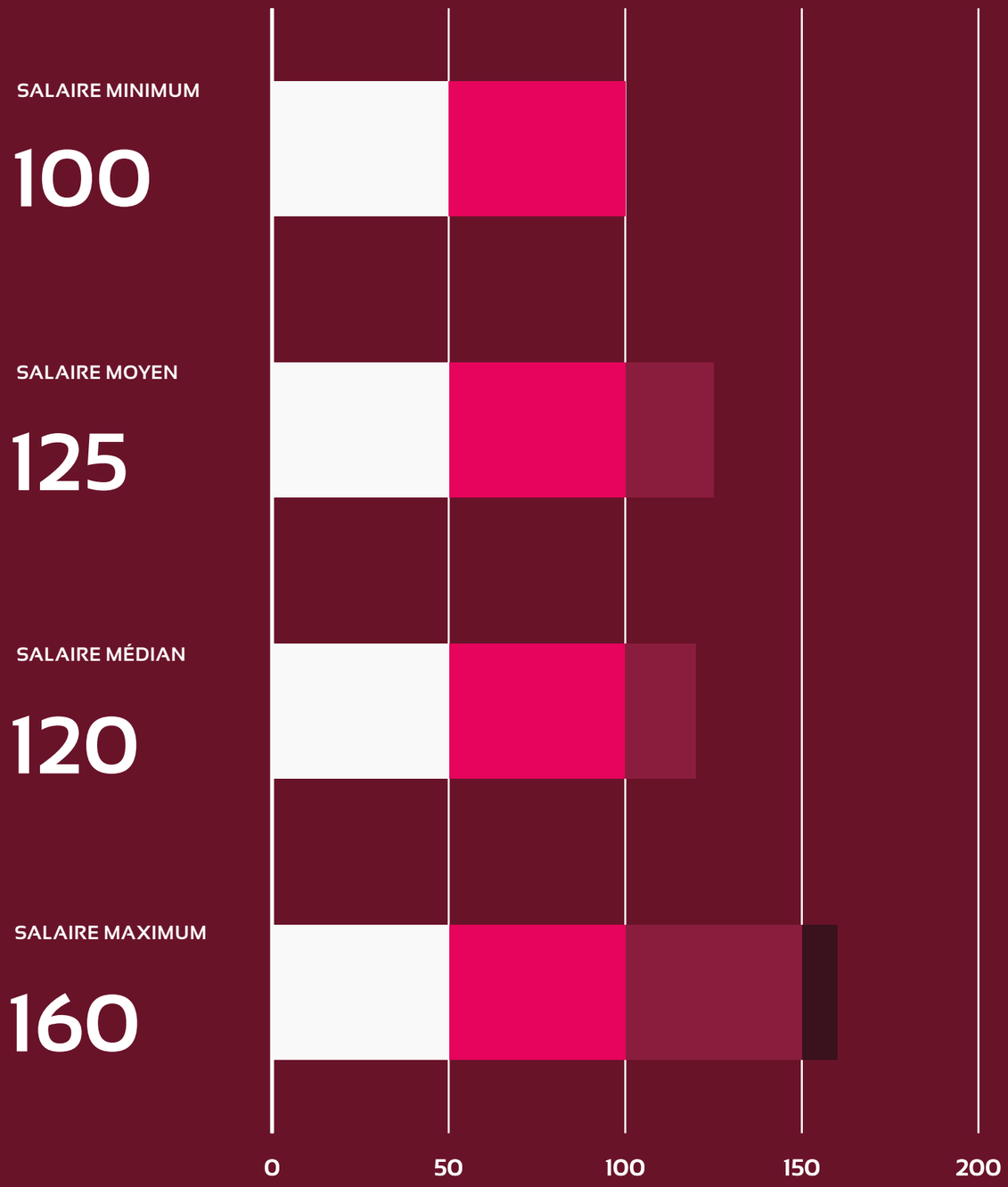
- Développement commercial international ;
- Pilotage des évènements, dîners, dégustations ;
- Mise en oeuvre des actions marketing ;
- Développement des grands comptes internationaux ;
- Développement de relations de confiance et de proximité avec les vignerons des grandes maisons ;
- Création et développement des partenariats (Maisons de Luxe) ;
- Recrutement et accompagnement de ses managers sur leurs zones géographiques ;
- Pilotage des partenariats commerciaux de prescription.

PROFIL

Souvent de formation Bac +5, avec une vraie passion pour les vins et spiritueux, le Directeur de la clientèle privée a des missions commerciales, managériales et patrimoniales au sein d'un environnement international haut de gamme.

Il dirige une équipe de managers commerciaux, et se trouve être le représentant principal de l'entreprise auprès des clients.

Il intervient directement sur la stratégie commerciale, en étant garant du chiffre d'affaires des ventes.



RÉMUNÉRATION

La part variable est systématique pour ce type de poste.

FINE WINES
Private Sales Manager (H/F)

On le nomme également Responsable de la clientèle privée (H/F).

MISSIONS

Rattaché au Directeur clientèle privée, le Manager clientèle privée est en charge d'un portefeuille clients, corporate ou privés UHNWI, sur une zone géographique spécifique – USA, Asie, Europe.

Il/elle développe une relation de confiance et de proximité auprès de ses clients qu'il/elle connait parfaitement.

Dans certains cas, le Manager clientèle privée peut encadrer plusieurs autres commerciaux.

Ses principales responsabilités consistent à :

- Construire et gérer un portefeuille professionnel de clients ;
- Établir un processus de prospection sélectif ;
- Mettre en œuvre des actions commerciales (évènementiel, dégustation, visite privée de propriété) ;
- Gérer et animer les relations avec ses clients, développer le CA de sa zone géographique ;
- Être éventuellement le/la porte-parole d'une marque emblématique ;
- Accompagner et éduquer certains grands comptes.

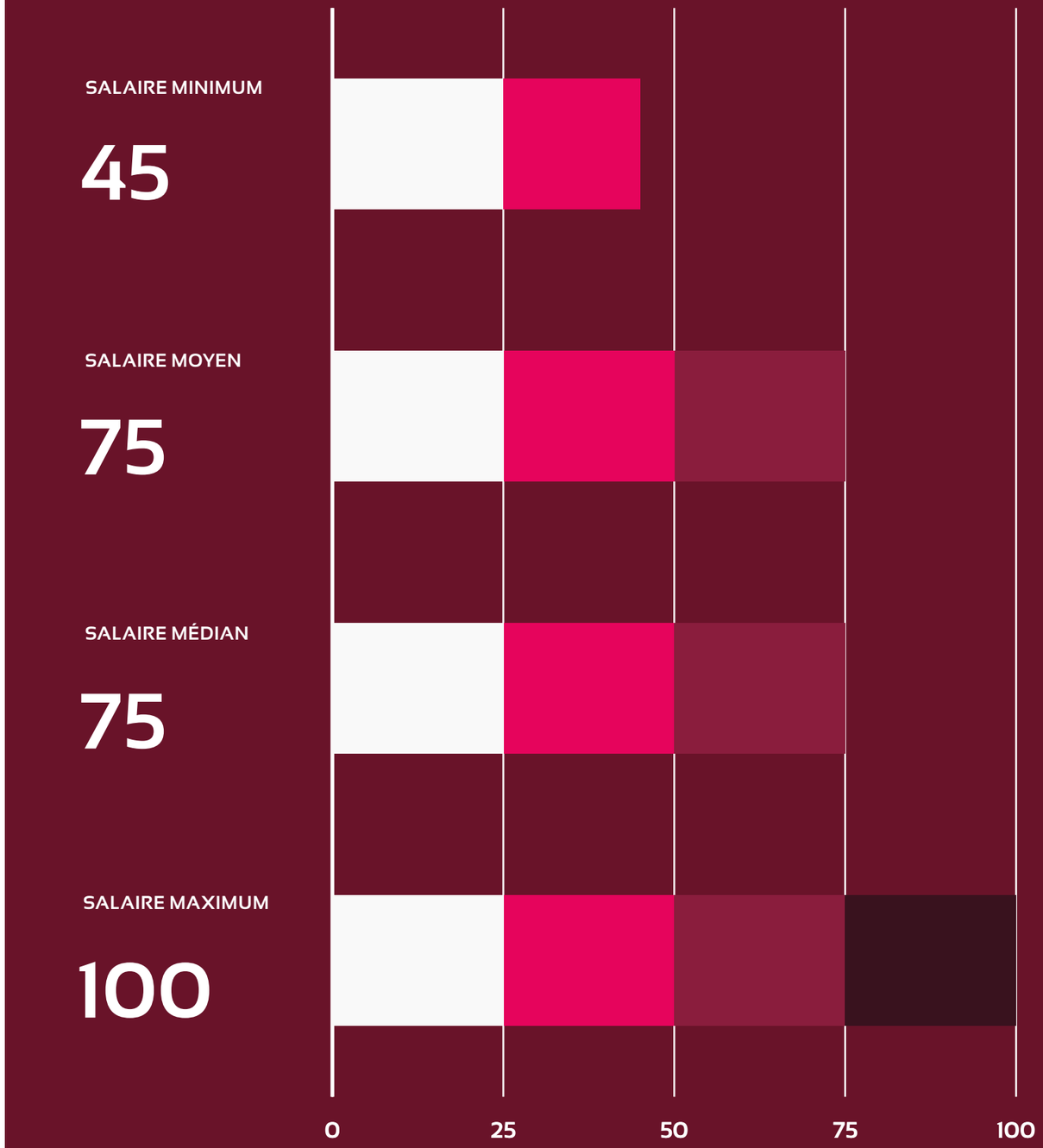
PROFIL

Souvent de formation Bac +5, avec une vraie passion pour les vins et spiritueux, le Responsable de la clientèle privée a des missions commerciales et patrimoniales au sein d'un environnement international haut de gamme (clients corporate ou privés, UHNWI,...).

Niveau 3 du WSET apprécié.

Une grande passion pour les vins fins ou les spiritueux d'exception.

Excellente présentation et communication.



RÉMUNÉRATION

La part variable est systématique pour ce type de poste.

ELZÉAR
WINE & SPIRIT

« Pour que le caractère d'un être humain dévoile des qualités vraiment exceptionnelles, il faut avoir la bonne fortune de pouvoir observer son action pendant de longues années. Si cette action est dépouillée de tout égoïsme, si l'idée qui la dirige est d'une générosité sans exemple, s'il est absolument certain qu'elle n'a cherché de récompense nulle part et qu'au surplus elle ait laissé sur le monde des marques visibles, on est alors, sans risque d'erreurs, devant un caractère inoubliable. »

— Jean Giono



Contact

Franck Jullié
–
fjullie@elzear.com
+33 6 25 90 63 30

Adresse

Elzéar Wine & Spirit
48 rue de La Bienfaisance
75008 Paris
elzear-wine.com