ELZÉAR
WINE & SPIRIT

RÉMUNÉRATIONS OBSERVÉES 2025

FONCTIONS COMMERCIALES
Matières sèches & Équipements viti-vinicoles



Reproduit avec l'aimable autorisation de Saverglass

elzear-wine.com

ELZÉAR
WINE & SPIRIT

SOMMAIRE

3 > Introduction

4 > 1. Directeur Commercial France (H/F)

6 > 2. Responsable Commercial Régional (H/F)

9 > 3. Commercial Export (H/F)

11 > 4. Analyse

INTRODUCTION

Elzéar Wine & Spirit, une expertise 360° sur l'ensemble de la filière viti-vinicole.

Avec 300 missions de recrutement par approche directe réalisées depuis 2006 dans les matières sèches et le matériel viti-vinicole, Elzéar est un leader du recrutement du vaste secteur des vins et spiritueux.

L'étude ci-après a été réalisée par téléphone auprès de 550 professionnels des matières sèches et équipements viti-vinicoles. Les données ont été ventilées selon que les profils évoluaient au sein de PME ou au sein d'ETI/Groupe. Trois fonctions commerciales ont été passées au crible :

- le Directeur commercial France
- le Responsable Commercial Régional
- le Commercial Export

Bonne lecture !

1. Directeur Commercial France (H/F)

Mission

Rattaché au Directeur Général, le Directeur Commercial France 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

Stratégie Commerciale

> Élaborer et piloter la stratégie commerciale nationale en ligne avec les objectifs du groupe.

> Identifier et prioriser les segments de marché à fort potentiel.

> Proposer des plans d'action pour renforcer la pénétration des produits et équipements auprès des acteurs viticoles et vinicoles.

Développement Commercial

> Développer et fidéliser un portefeuille de clients (domaines viticoles, coopératives, caves particulières, négociants, etc.).

> Prospecter de nouveaux clients et opportunités sur le territoire français.

> Représenter l'entreprise lors de salons, événements professionnels, et rencontres clients.

Management des Équipes

> Encadrer et animer une équipe commerciale dédiée (responsables de secteurs, commerciaux terrain, ADV, etc.).

> Fixer des objectifs clairs, suivre les performances, et accompagner les équipes dans leur montée en compétences.

> Promouvoir une culture d'excellence et de satisfaction client au sein de l'équipe.

Suivi et Analyse

> Assurer un reporting régulier des activités commerciales auprès de la direction.

> Suivre les indicateurs de performance (CA, marges, part de marché) et mettre en place des plans correctifs si nécessaire.

> Veille concurrentielle : analyser le marché, les tendances, et les actions des concurrents.

Collaboration Transversale

> Collaborer avec les équipes marketing pour adapter les outils et supports à la stratégie commerciale.

> Travailler en lien étroit avec les services techniques pour répondre aux besoins spécifiques des clients.

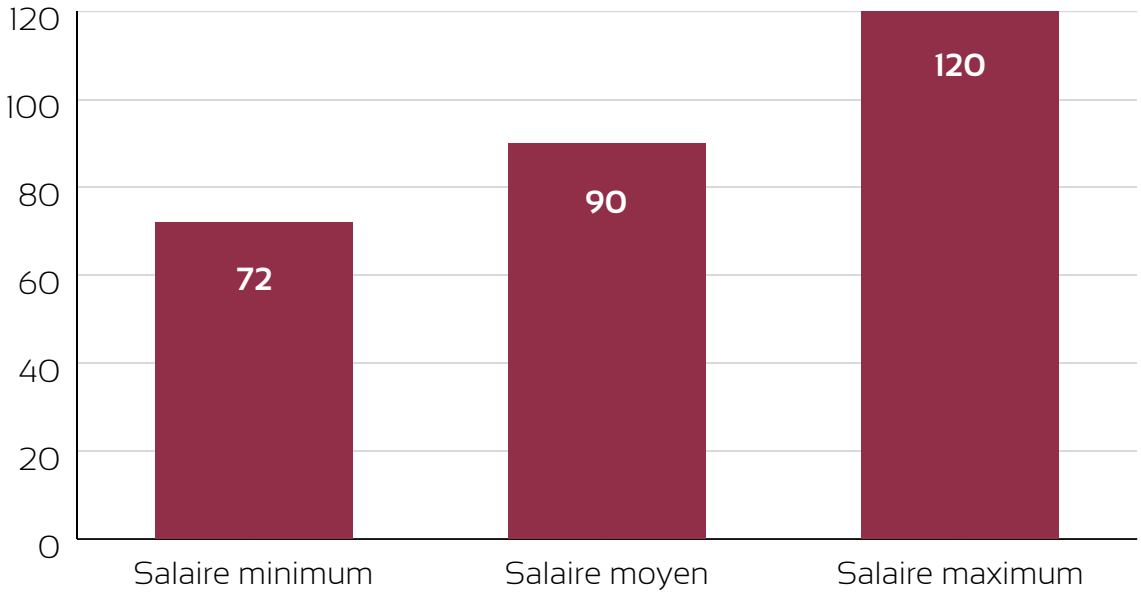


Reproduit avec l'aimable autorisation de Embag

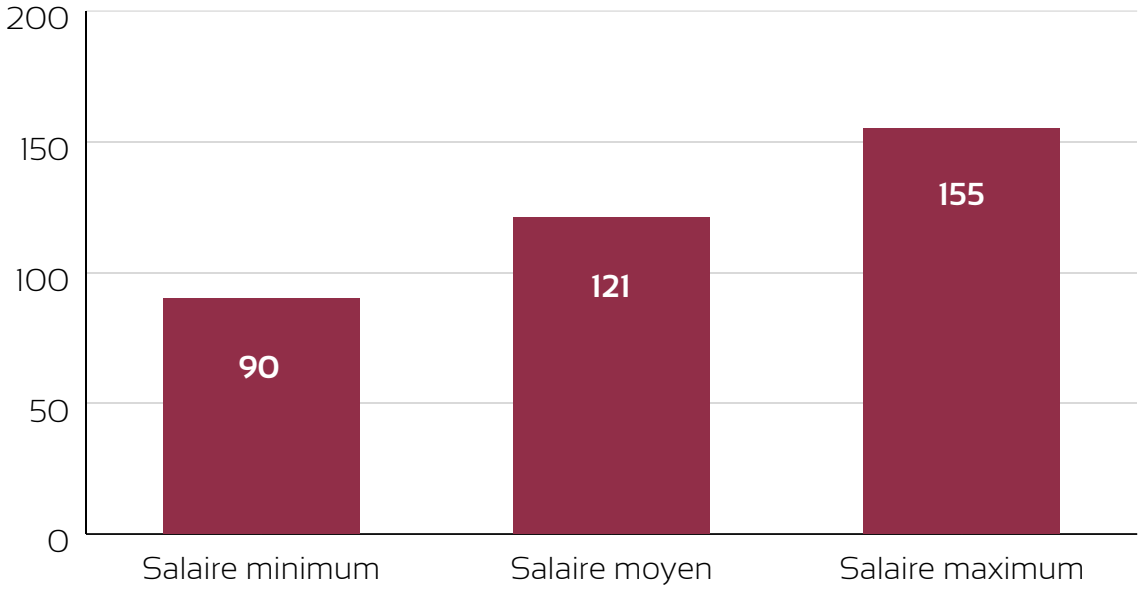
Rémunération

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

Directeur Commercial France PME



Directeur Commercial France ETI



2. Responsable Commercial Régional (H/F)

Mission

Rattaché au Directeur Commercial Groupe ou France, le Responsable Commercial Régional est chargé de développer le portefeuille clients et d'assurer la promotion des matières sèches ou des équipements viti-vinicoles sur une zone géographique définie. Véritable ambassadeur de l'entreprise, il doit établir des relations de confiance avec les clients, identifier leurs besoins, et leur proposer des solutions adaptées.

Responsabilités

Développement commercial :

> Identifier et prospecter de nouveaux clients (caves, domaines viticoles, coopératives, etc.).

> Fidéliser et développer les comptes clients existants.

> Atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de marge fixés par la direction.

Conseil technique et accompagnement :

> Comprendre les besoins techniques des clients et proposer des solutions sur-mesure

> Assurer des démonstrations techniques et le suivi des essais sur site.

Négociation et suivi :

> Préparer et négocier les offres commerciales dans le respect des marges de l'entreprise.

> Rédiger les contrats et veiller à leur bon déroulement.

> Assurer le suivi des commandes, des livraisons, et la satisfaction client.

Veille marché :

> Suivre les tendances du marché, les innovations technologiques et les attentes des clients.

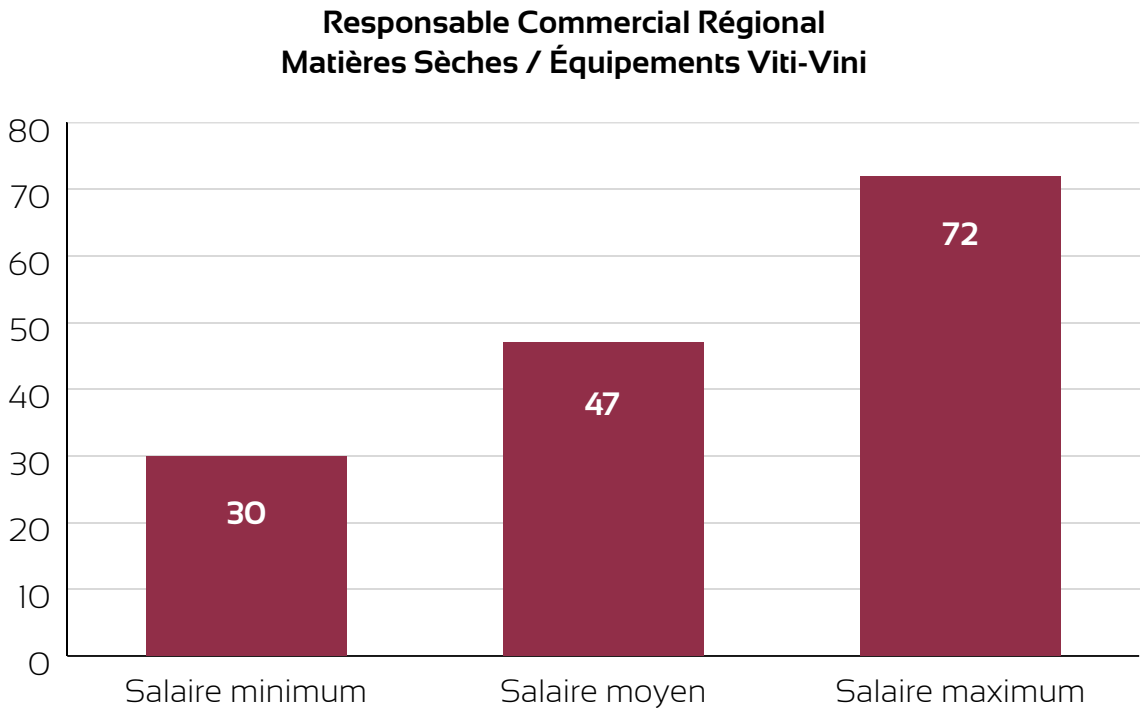
> Réaliser un reporting régulier à la direction commerciale.



Reproduit avec l'aimable autorisation de Embag

Rémunération

La rémunération est constituée d'une partie fixe, d'une partie variable. Une voiture de fonction est associée au poste.







La raison d'être d'Elzéar est de créer pour les entreprises et les candidats les conditions d'un développement stable et vertueux.

En tant qu'entrepreneurs du recrutement, nous sommes avant tout des chercheurs de solutions.

Nous croyons au travail d'équipe, à la transparence, aux vérités exprimées et aux relations de long terme.

3. Commercial Export (H/F)

Mission

Rattaché directement au Directeur commercial, le Responsable de zone export 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 ces derniers pour garantir un volume de vente et un taux de marge maximisés.

Responsabilités

Développement commercial

> Identifier et prospecter de nouveaux clients et marchés internationaux.

> Promouvoir les produits et solutions (matières sèches, équipements Viti/Vini) auprès des clients et partenaires.

> Élaborer des offres commerciales sur mesure en tenant compte des spécificités des marchés cibles.

> Participer à des salons professionnels, foires, et événements internationaux pour renforcer la visibilité de l'entreprise.

Gestion de la relation client

> Maintenir une relation de proximité avec les clients existants pour assurer leur fidélité.

> Être l'interlocuteur principal des clients sur les aspects techniques, logistiques et commerciaux.

> Identifier les besoins des clients pour proposer des solutions innovantes et adaptées.

Suivi et reporting

> Assurer le suivi des commandes, des livraisons et des paiements en collaboration avec les équipes internes (logistique, production, finance).

> Analyser les performances commerciales et établir des rapports réguliers pour la direction.

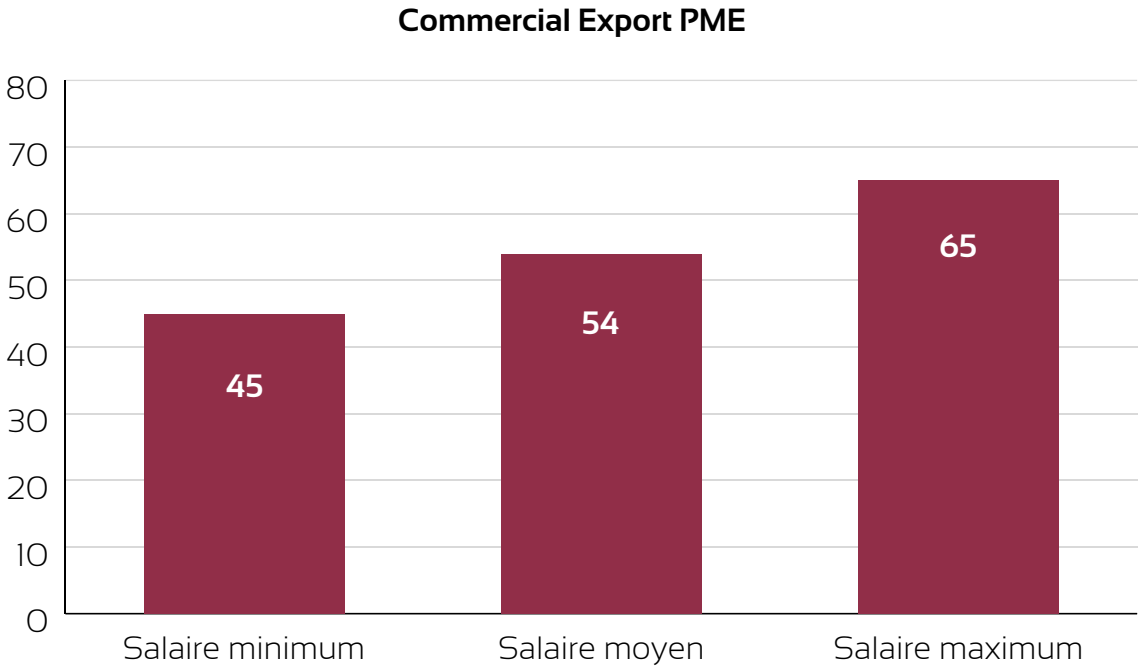
> Surveiller les tendances du marché et les activités des concurrents pour adapter les stratégies commerciales.

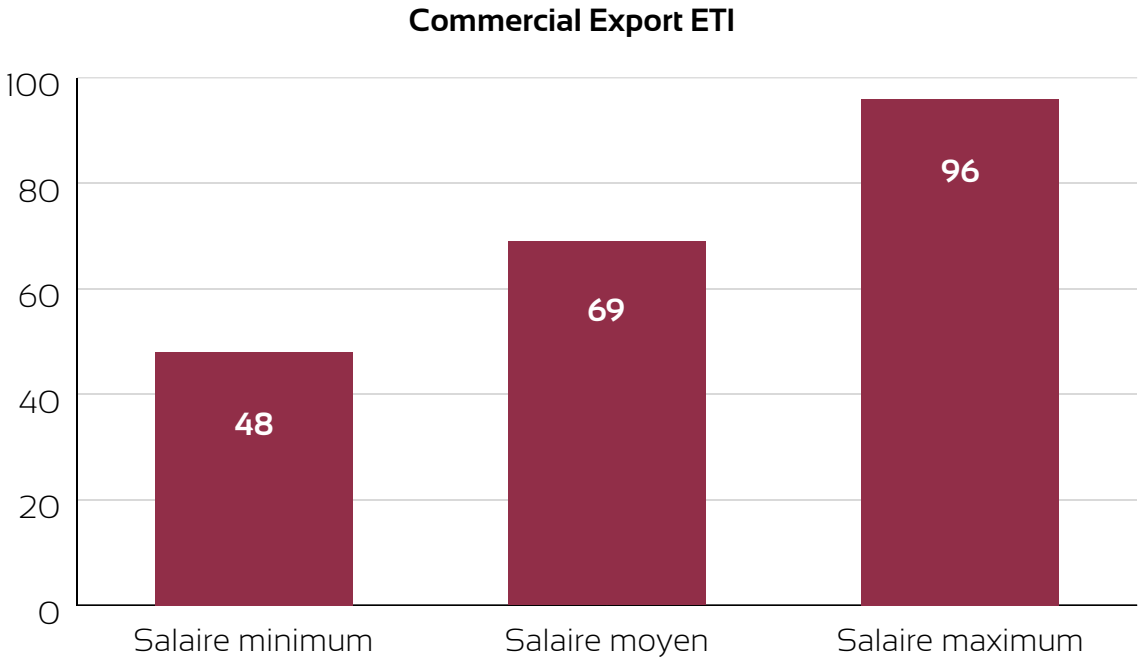


Reproduit avec l'aimable autorisation de Saverglass

Rémunération

La rémunération d'un Commercial Export est constituée d'une partie fixe et d'une partie variable.





4. Analyse - Comparaison globale et mise en perspective

1. Impact de la taille de l'entreprise

- Les ETI se distinguent par des plages de salaires plus élevées et des moyennes supérieures sur tous les postes. Cela s'explique par des ressources financières plus importantes et une échelle commerciale plus large.
- Les PME restent compétitives pour les postes plus opérationnels (Responsable Régional ou Commercial Export), mais peinent à rivaliser pour des rôles stratégiques comme celui de Directeur Commercial.

2. Postes stratégiques vs. Opérationnels

- Les Directeurs Commerciaux ont une rémunération moyenne plus du double de celle des Responsables Commerciaux Régionaux, soulignant l'écart en termes de responsabilités et d'impact sur la stratégie globale de l'entreprise.
- Les postes Export présentent une plage salariale intermédiaire, reflétant des compétences spécifiques liées à l'international.

3. Secteur viti-vinicole

- Ces rémunérations s'alignent globalement sur les standards d'autres secteurs industriels. Cependant, le niveau de spécialisation du secteur pourrait justifier les différences entre les ETI et les PME, notamment pour attirer des talents rares.

CONCLUSION

Ces données soulignent l'importance pour les PME de trouver des avantages non financiers (valeurs d'entreprise, flexibilité, projets de R&D) pour attirer des profils compétents face à la concurrence des ETI. Elles démontrent également que le vrai saut salarial ne se fait pas d'une fonction régionale à une autre région plus vaste, mais lorsque l'on passe d'un poste où l'on exécute la stratégie à celui où on la définit.

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

Nous contacter



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

ELZÉAR
WINE & SPIRIT

48, rue de la Bienfaisance
75008 Paris

wine.elzear.com



© stephanemonfort.com