D1419
COURTIER / COURTIÈRE EN VINS

Autres emplois décrits

- Négociant / Négociante de vins et spiritueux

Définition

Le Courtier / La Courtière en vins est un(e) intermédiaire spécialisé(e) dans la vente de vins entre les producteurs (vignerons) et les acheteurs professionnels (négociants, distributeurs, restaurateurs).

- Négocie les prix et les conditions d'achat des vins auprès des producteurs
- Assure la liaison entre les producteurs de vin et les acheteurs potentiels
- Conseille les clients sur les choix des vins en fonction de leurs besoins et préférences
- Organise des dégustations pour présenter les produits aux clients
- Suit les tendances du marché du vin pour offrir les meilleurs produits
- Peut participer à la promotion des vins sélectionnés lors d'événements spécialisés

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un niveau Bac+2 à Bac+5 dans le domaine du commerce, de la viticulture ou du droit des affaires, complété par une formation spécialisée en oenologie ou en négociation commerciale.

Certifications et diplômes :

- BTSA viticulture-oenologie
- DUT techniques de commercialisation
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client
- BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- Certificat de spécialisation responsable technico-commercial en vins et produits dérivés : orientation commerce
- Certificat de spécialisation responsable technico-commercial en vins et produits dérivés : orientation produit
- Conseiller commercial en vins et spiritueux
- BTSA technico-commercial option vins, bières, et spiritueux
- Responsable export des vins et spiritueux
- Attaché commercial vins et spiritueux
- Manager du développement dans la filière vins et spiritueux
- Master mention sciences de la vigne et du vin
- Master droit, économie, gestion mention droit et management des vins et des spiritueux
- Licence pro mention métiers de la vigne et du vin

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Mettre en place des stratégies de vente
- Suivre, animer et développer son portefeuille clients dans le périmètre attitré (géographique, sectoriel...)
- Déterminer l'argumentaire de vente
- Développer et fidéliser la relation client
- Planifier des visites de vignobles
- Fournir un service de qualité

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier des contrats de vente de vins
- Assurer la conformité des transactions avec la législation
- Développer des relations avec les producteurs de vin

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Constituer les dossiers de vente
- Elaborer des modifications permettant de répondre au cahier des charges, aux réglementations en vigueur et aux attentes des parties concernées
- Etablir un devis
- Etablir un plan de tournée de prospection (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
- Organiser des événements de dégustation de vins
- Proposer des évolutions concernant la politique commerciale de son entreprise
- Suivre les tendances du marché du vin
- Analyser les besoins des clients

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir un contrat de vente
- Gérer les réclamations clients de manière efficace et professionnelle
- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter les normes environnementales dans le commerce du vin — Transition écologique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Evaluer la qualité des vins
- Optimiser la logistique de distribution des vins

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de persévérance
- Faire preuve de réactivité
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Anglais des affaires
- Evaluation sensorielle des vins
- Planification d'événements liés au vin
- Principes de la relation fournisseur
- Principes de la viticulture durable — Transition écologique
- Stratégies de distribution du vin
- Techniques de dégustation
- Techniques de vinification
- Analyse des besoins des clients
- Viticulture

Techniques professionnelles

- Négociation avec les producteurs
- Techniques commerciales
- Méthodes de conservation du vin
- Techniques de présentation et de vente du vin

Normes et procédés

- Droit commercial
- Droit des affaires
- Procédures d'appels d'offres
- Réglementation viticole

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Produits, outils et matières

- Etiquetage et emballage des vins
- Vignobles et appellations

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public

Lieux et déplacements

- Zone internationale
- Zone nationale

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Travailleur indépendant

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail