

Fiche de Postes Représentants Région/Pays

Régions : Hauts-de-France ; Grand-Est ; Bourgogne ; Bretagne ; Nouvelle-Aquitaine ; Occitanie

Europe : Espagne; Italie ; Allemagne

Démarrage : S1 2025



Contexte

Nous recherchons plusieurs représentants pour les régions et pays suivants : Hauts-de-France, Grand-Est, Bourgogne, Bretagne, Nouvelle-Aquitaine, Occitanie, Espagne, Italie, Allemagne. Déjà implanté à Aix-en-Provence, Lyon, Clermont-Ferrand, Genève et Bruxelles, la maison Aguttes souhaite continuer à développer sa présence en région et en Europe.

En tant que Représentant Région/Pays, grâce à votre implantation avérée et notre force de sourcing, vous développez pour la maison une présence locale et contribuez à sa notoriété. Vous conseillez les vendeurs potentiels et les assistez dans l'estimation et la mise en vente de leurs biens. Ayant un lien privilégié avec nos 15 départements, avec les experts/spécialistes votre objectif est d'enregistrer des œuvres d'arts et biens d'exception dans nos catalogues par la signature de mandats de ventes. Notre positionnement milieu/haut de marché et un modèle hybride nous place comme un acteur incontournable. Nos ventes spécialisés, à Paris, bénéficient d'une forte visibilité sur la scène internationale du marché de l'art. Comme nous aimons le dire, nous faisons ce métier pour la passion de la transmission.

Responsabilités des postes :

Marketing & Communication:

- Définition de la stratégie & du plan d'actions de sourcing
- Briefing à l'agence interne des campagnes de communication (publicité, RP, outils internes)
- Suivi des budgets, analyse ROI et ajustement
- Relation publique dans votre région/ pays
- Animation du bureau, du fichier clients
- Organisation d'évènements et de journées d'estimation

Commercial :

- Business getting pour les 15 départements spécialisés
- Interface clients et premier niveau de sélection
- Qualification des attentes clients et explication du fonctionnement de la maison/ du département
- Coordination des échanges avec les resp. de départements, spécialistes
- Négociation et contractualisation
- Développement et mise à jour du fichier particuliers/ professionnels

Gestion :

- Suivi des objectifs d'honoraires vendeurs
- Rassemblement des pièces justificatives
- Organisation des navettes de transport & coordination logistique
- Point de contact local des clients jusqu'au paiement final
- Gestion du bureau, suivi des frais généraux et des prestataires (si il y a un bureau physique)

Profil :

- Formation niveau master 2, dont cycle d'au moins 3 ans en Histoire de l'art
- Expérience d'au moins 2 ans en maison de ventes aux enchères
- Première expérience sur une fonction commerciale et fort tempérament de chasseur
- Entregent, communicant et gout à développer son réseau
- Ambitieux et esprit d'initiative
- Grande productivité, rigoureux et capacité à prioriser
- Forte capacité d'investissement et orienté résultat
- Grande curiosité intellectuelle et passionné
- Sens du service client, générosité et esprit d'équipe

Nous proposons un package avec un fixe, un variable et des avantages ou, pour les indépendants une rétribution des honoraires. Pour candidater, merci d'envoyer votre CV et motivations en trois points à l'adresse maximilien@aguttes.com

La maison Aguttes :

Aguttes est une maison de ventes aux enchères française, familiale et indépendante, installée à Neuilly sur Seine Restée indépendante, sans actionnaire extérieur, la maison Aguttes s'est hissée au fil des années, au rang d'acteur majeur du marché de l'art. Cette croissance s'articule autour des valeurs primordiales de transparence dans l'intermédiation, de discrétion, de rigueur et d'audace.

Fondée à Clermont-Ferrand en 1974 par Claude Aguttes, et restée familiale avec trois enfants actifs au sein de la maison, elle se compose d'une équipe de 60 personnes aujourd'hui qui constitue sa qualité première. Avec une salle des ventes internationale située dans l'ouest parisien et des bureaux de représentation à Lyon, Clermont-Ferrand, Aix-en-Provence, Bruxelles et Genève, la maison se distingue par son service personnalisé et sa réactivité. Les experts internalisés dans 15 départements permettent la valorisation et la vente de grandes collections, de tableaux, d'objets, de bijoux et d'automobiles exceptionnels.

Avec sa force de frappe en communication et ses acheteurs à 50 % internationaux, la maison atteint régulièrement des records mondiaux. Consciente de la confiance que lui accordent ses vendeurs, elle reste au service de ces derniers avant tout.



L'équipe des bureaux de représentation