

BRAND AMBASSADEUR/RICE CAVES (H/F) – WHISKIES PREMIUMS

MOËT HENNESSY FRANCE

SCOPE : France

Début de mission : Mars 2026

Localisation : France (Paris & grandes villes)

CONTEXTE

Dans le cadre du développement de son portefeuille de whiskies premiums, Moët Hennessy France souhaite solliciter un Brand Ambassadeur Caves passionné par l'univers des whiskies et expert du réseau caviste. Il/Elle aura pour rôle principal de faire rayonner les Maisons auprès de nos cavistes partenaires à travers un discours de marque inspirant, des animations dégustations ainsi que diverses activations.

Marques concernées : Glenmorangie, Ardbeg, SirDavis

OBJECTIFS DE LA MISSION

L'objectif est double : 1. Faire redécouvrir nos Maisons, leurs histoires, leurs spécificités, et les faire déguster ; et faire connaître SirDavis par la dégustation et le storytelling / 2. Convertir au produit les clients cavistes pour de la prescription et leurs consommateurs pour créer de la demande naturelle.

- Développer la notoriété et l'image des Maisons de whisky du portefeuille Moët Hennessy auprès des clients cavistes et des consommateurs.

- Développer la demande et les rotations des produits au sein du réseau caviste.

- Faire déguster et former sur les produits en présentant un discours de marque inspirant et cohérent au sein de la gamme.

- Former et inspirer (CHR, C&C, Distributeurs) de manière plus ponctuelle selon les besoins des équipes MHF.

MISSIONS PRINCIPALES :

1.ACTIVATION TERRAIN (80%)

- Faire connaître les Maisons de whisky du portefeuille Moët Hennessy France : Glenmorangie, Ardbeg & SirDavis à travers un discours de marque inspirant, authentique et ultra-qualitatif auprès de nos clients
- Faire déguster et former sur les produits à la fois les clients mais aussi les consommateurs lors d'animations dégustations

- Développer une relation privilégiée avec les clients cavistes
- Développer la demande et les rotations du portefeuille dans l'objectif d'accroître les volumes et la valeur
- Organiser son agenda en fonction des villes et besoins des commerciaux

2. REPORTING ET ANALYSE (15%)

- Reporting bi mensuel (visites, formations, activations, events...). Maintenir une communication régulière avec les équipes marketing et commerciales.
- Suivi de la performance des actions terrain : nombre de dégustation, taux de transformation, présence en points de vente, bouteilles vendues ...
- Veille concurrentielle

3. SUPPORT FORMATION PRODUIT (5%)

- Formation staff cavistes et engagement des équipes
- Formation staff Cash & Carry et/ou Grande Distribution pendant la mission (si besoin)

SCOPE

- Temps plein: CDI PWP Agence
- Poste basé : Ile de France
- Focus : Paris & grandes villes de France (Ex : Lille, Bordeaux...)

PROFIL RECHERCHÉ

- Connaissance du circuit de distribution Caves en France
- Passion et expertise dans le domaine des spiritueux et en particulier des whiskies
- Compétences marketing pour comprendre la stratégie, la structure, les KPIS et opportunités de croissance du produit.
- Proactif(ve), autonome, créatif(ve)
- Compétences de prise de parole en public et relationnelles (clients Cavistes et consommateurs)
- Forte capacité à travailler en collaboration avec les équipes commerciales
- Rigueur, fiabilité et confiance
- Maîtrise de l'anglais
- Maîtrise des outils Windows (Excel & PowerPoint)

+ Permis B obligatoire et mobilité en France

candidature@pwpagence.fr