

AMBASSADEUR(RICE) DE MARQUES

Statut du poste : Employé

Rattachement hiérarchique : Agence PWP

Rattachement exécutif : Chef de marque

Raison d'être de la fonction

La mission prioritaire du Brand Ambassador est de contribuer au développement de la présence, de la visibilité et de la préférence (clients et consommateurs) pour les marques désignées premium du portefeuille William Grant & Son (1 marque de Rhum & 1 marque de Whisky), particulièrement dans le circuit On-Trade (CHR & Cavistes).

Dimension de la fonction

Dans le cadre de la politique commerciale et marketing de l'entreprise, atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs en respectant les budgets, les moyens alloués et les procédures sur la base d'un fichier client en phase avec la mission nationale dont

La répartition est de

- 60% Province
- 40% à Paris

La composition est de

- 40% d'établissements CHR
- 60% de cavistes

Activités liées à la fonction

- **Présence et visibilité des marques désignées**
 - Aider les responsables de secteur on-trade à augmenter la présence des différentes références des marques sur leur secteur et dans leurs points de vente (60% CHR - 40% Cavistes).
 - Proposer aux clients, lorsque l'opportunité se présente, des produits spécifiques appartenant à la gamme WGSF sur lesquels les commerciaux n'ont pas d'objectifs volumes.
 - Assurer la visibilité des marques et proposer aux RS des actions d'optimisation (présentoirs, POS, vitrine...).
 - Déclencher des mises en avant dans les établissements clés avec le budget annuel géré de façon autonome.
 - Activer la marque en sélectionnant et mettant en place des partenariats pertinents dans les établissements partenaires et au cours d'évènements hors portefeuille clients.
 - Assurer une veille concurrentielle active (nouveaux produits, opérations promotionnelles).
- **Animation des produits désignés**
 - Stimuler et aider les RS à appliquer les plans promotionnels annuels définis par la direction commerciale et le marketing.

- Proposer des actions spécifiques (définies et validées en amont par la direction commerciale et le marketing) pour dynamiser les établissements.
 - Eduquer & animer des séances de dégustation auprès des consommateurs mais aussi professionnels, journalistes, influenceurs ou de VIP (en coordination avec le marketing ou le commercial).
 - Ouvrir l'éducation et la formation à tous types de clientèle et notamment les consommateurs
 - Amplifier ses actions au travers de tous types de support dont les réseaux sociaux (FB, Insta, ...)
- **Formation**
 - S'assurer de la bonne connaissance des produits des RS on-trade et la compléter si nécessaire.
 - Etre responsable de la formation des équipes des établissements On-Trade (CHR & Cavistes).
 - Etre responsable du développement des outils nécessaires à sa mission de formation, ainsi que leur mise à jour.
- **Suivi de clients clés et recommandation**
 - Etre co-responsable avec les RS de la dynamisation de certains clients clés.
 - Proposer des plans d'actions spécifiques et suivre la mise en place de ces plans.
 - En fonction des capacités le Brand Ambassador pourra être amené à participer aux recommandations (plans) en collaboration avec le chef de marque
- **Planning et reporting**
 - L'ambassadeur de marque organise lui-même son activité en respectant les guidelines annuelles qui lui sont fixées.
 - Dans les établissements clients WGSF France et ciblés pour la marque, l'Ambassadeur de Marque s'assure à tout moment que son action est cohérente avec l'action du Responsable de Secteur en charge de l'établissement.
 - L'ambassadeur de marque rend compte de ses actions avec un reporting hebdomadaire auprès de son responsable direct chez PWP et auprès de son contact référent chez WGSF. Il rend compte également de ses actions dans les établissements auprès des Responsables de Secteur et des Directeurs Régionaux concernés.
 - L'ambassadeur de marque gère et surveille le budget lié à son activité en coordination avec le responsable de la marque en charge du budget.

Déclinaison des valeurs de pour la fonction

Dynamique, avec un fort sens relationnel, et autonome, vous serez en charge de son développement et incarnerez l'image des marques auprès des consommateurs et des clients on-trade.

Organisé(e) et enthousiaste, vous avez le goût du challenge et faites preuve d'initiative et de bon sens

Ambition : Se positionner en leader, s'orienter vers la croissance dans un esprit responsable

Ouverture : Montrer un état d'esprit ouvert, basé sur l'écoute, à la recherche de solutions en permanence et dans un intérêt partagé

Agilité : Montrer une grande capacité d'adaptation aux changements internes et externes, favoriser la fluidité de la communication inter services, avoir un état d'esprit challenger

Créativité : Avoir un état d'esprit pionnier, assumer des choix affirmés, prendre régulièrement des initiatives et proposer des solutions innovantes

Cohésion : Favoriser l'implication au travail dans une ambiance agréable et motivante

Compétences requises

PROFIL :

- Homme et Femmes -
- Appétence pour les spiritueux plus particulièrement plus pour le Rhum & Whisky
- Passionné(e) par l'univers des spiritueux, et le circuit du On-Trade
- Un attrait pour la mixologie est particulièrement apprécié.
- Capable d'incarner les marques qu'il représentent et qui possèdent chacune une forte personnalité.
- Charismatique et bon orateur/trice, doté(e) d'un excellent sens du contact et capable de s'adapter à des environnements et des publics très différents.
- Personne avec une très bonne présentation.
- Autonome, force de proposition et de recommandation, capacité d'analyse.
- Conscient(e) et vigilant(e) envers la « consommation responsable ».

COMPETENCES PROFESSIONNELLES :

- Permis B indispensable
- Anglais courant
- Mobile sur toute la France
- Maîtrise de l'outil informatique (Office)
- Communique avec aisance et transparence
- Maîtrise le relationnel avec ses clients

COMPETENCES de SAVOIR FAIRE ET DE SAVOIR ÊTRE :

- Respect de la hiérarchie
- Autonomie et objectivité
- Sens du relationnel
- Ouverture d'esprit
- Sait analyser son secteur
- Sait recommander, est force de proposition

INFOS COMPLEMENTAIRES :

- CDI -
- Salaire : 40-44 K€ selon expérience
- Voiture / tél / frais /
- Infos / CV : contact@p-w-p.fr ref SA