

DÉFINITION DE FONCTION

Promoteur(rice) de marque Sailor Jerry

STATUT : Employé

RATTACHEMENT AGENCE : PWP Agence

RATTACHEMENT MÉTIER : Marketing

CONTACT RÉFÉRENT William Grant & Sons : Chef de marque **Sailor Jerry**

RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION :

La marque **Sailor Jerry** recherche un(e) Promoteur(rice) de marque qui sera le (la) « porte-parole », représentant la marque à plein temps sur le terrain et qui aura pour rôle de contribuer au développement de la considération de **Sailor Jerry** en cocktails et essentiellement en établissements CHR mais aussi au sein d'autres types de lieux où sort notre cible afin d' :

- Asseoir un discours sur la qualité de **Sailor Jerry** auprès des professionnels du bar pour favoriser la préférence de marque auprès des barmen, notamment via des visites, des formations régulières d'établissements.
- Activer **Sailor Jerry** via des animations afin de mettre en avant la marque auprès de notre consommateur(trice) cible, et installer la drink strategy cocktails.

Dynamique, avec un fort sens relationnel, une bonne connaissance du CHR et de la mixologie, et autonome, vous serez en charge du développement de la marque et incarnerez l'image de la marque auprès des clients et consommateurs.

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

DIMENSION DE LA FONCTION :

- Une activité centrée sur une seule marque : **Sailor Jerry**.
- Pas de négociation commerciale mais un poste concentré sur la prescription, la formation, la promotion et l'activation de la marque en établissements ON-TRADE mais aussi OFF-TRADE selon les opportunités (Monoprix, Grands Magasins, Cavistes et Magasins Spécialisés type METRO).
- Une activité régulière et en binôme avec les équipes de responsables de secteur William Grant & Sons.
- Une activité fréquemment nocturne dans le cadre d'organisation de soirées en établissements

DÉTAIL DE LA MISSION :

1. Développer la prescription, la visibilité et l'activation de la marque dans les différents secteurs

Les objectifs

- Développer la préférence et prescription de **Sailor Jerry** auprès des équipes Barmen des bars et bars à cocktails.
- Installer la stratégie cocktails de la marque en établissements ON TRADE de tout type de typologie
- Entretenir les bastions **Sailor Jerry**.
- Maximiser la visibilité et la présence de la marque auprès des consommateurs.
- Développer la présence de **Sailor Jerry** dans de nouveaux établissements et bars à cocktails stratégiques pour la marque (notamment bar mixologistes, bar à cocktail cohérents vs drinks strategy...)
- Recruter notre cible sur d'autres opportunités et notamment par sa présence sur des points de vente type Monoprix, Grands magasins, cavistes et magasins spécialisés (METRO)

Les actions

- Former les équipes Barmen à l'utilisation de **Sailor Jerry** en cocktails et à la drink strategy en établissement en les accompagnant lors de l'animation de Masterclass.
- Conseiller les barmen sur la façon d'utiliser, de revendre et animer la marque.
- Gérer la mise en place et l'organisation de soirées consommateurs/trices **Sailor Jerry** en établissements.

- Accompagner les chefs de secteur William Grant & Sons sur le terrain.
- Maximiser la visibilité de **Sailor Jerry** sur carte cocktail ainsi que dans le reste de l'établissement via la mise en place des outils de visibilité mis à disposition par la marque.
- Maximiser la visibilité de la marque lors de salons/événements en y animant **Sailor Jerry**.
- Animer des établissements hors CHR dans lesquels la marque est présente ou représentée via des dégustations : Monoprix, Grands magasins, cavistes et magasins spécialisés (METRO)

2. Développer l'essai de la marque en cocktails auprès de la cible consommateurs établie et l'extension de la drink strategy à la maison

Les objectifs

- Faire découvrir la marque **Sailor Jerry** comme spiritueux cocktail de référence dans sa catégorie.
- Créer un lien fort entre la marque et les consommateurs(trices) cibles.
- Les inciter à recommander, prescrire **Sailor Jerry** à leur entourage, refaire des cocktails **Sailor Jerry** à la maison.

Les actions

- Recommander toutes les opportunités de mises en place de soirées dégustations de cocktail, Masterclass et infiltrations
- Organiser et animer ces soirées, une fois validées.
- Proposer et participer à des partenariats lors de soirées de marques hors spiritueux pouvant correspondre à l'univers **Sailor Jerry** et sa cible consommateurs
- Possible interactions avec des journalistes et influenceurs/blogueurs.

3. Entretenir l'enthousiasme autour de la marque en interne

L'objectif

Faire en sorte que les équipes internes à William Grant & Sons pensent à **Sailor Jerry** et soient motivées pour travailler la marque.

Les actions

Relayer les actions mises en place et les résultats (nombre de cocktails échantillonnés lors des soirées, communication des photos sur l'intranet William Grant & Sons et réseaux sociaux ...)

SUIVI, PLANNING ET REPORTING :

Le(a) promoteur(rice) de marque organise lui (elle)-même son activité en respectant les guidelines et les moyens annuels qui lui sont fixés.

Dans tous les établissements clients William Grant & Sons, le(a) promoteur(rice) de marque s'assure à tout moment que son action est cohérente avec l'action du Responsable de secteur en charge de l'établissement.

Le(a) promoteur(rice) 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 William Grant & Sons. Il rend compte également de ses actions dans les établissements auprès des Responsables de Secteur et des Directeurs Régionaux concernés.

CONTACTS WILLIAM GRANT & SONS PRIVILÉGIÉS :

Travaille en étroite relation avec

- L'équipe Marketing **Sailor Jerry**
- Les Responsables de secteur On-Trade concernés
- Le Développement des Ventes On-Trade
- Le Service Client

MESURE DES RÉSULTATS :

Objectifs qualitatifs et quantitatifs définis annuellement.

DÉCLINAISON DES VALEURS DE WILLIAM GRANT & SONS POUR LA FONCTION :

Ambition :

Se dépasser vs objectifs quantitatifs / qualitatifs fixés

Ne pas se mettre de limite sur le développement de son activité

Ouverture :

Etre capable de comprendre à la fois les attentes de la marque et les contraintes des consommateurs, des clients et des équipes commerciales. Savoir se mettre à la place de ses partenaires.

Etre à l'écoute permanente de ce que font nos concurrents et nos clients

Communiquer harmonieusement avec les équipes commerciales, marketing et les agences externes

Agilité :

Etre capable de s'adapter aux situations changeantes et aux imprévus : dans l'opérationnel d'organisation de soirées comme dans les évolutions des missions en cours d'année.

Favoriser les échanges entre les services.

Garantir une communication interne optimale, sur les opérations mises en place, la revente interne des réalisations terrain.

Etre rapide dans la transmission des informations aux différents interlocuteurs

Créativité :

Etre capable de proposer des solutions innovantes : recommander de nouveaux moyens, de nouvelles mécaniques de soirées si besoin de les optimiser.

Etre force de proposition sur les outils utilisés au quotidien.

Cohésion :

Favoriser le travail en équipe, avec les RS On Trade et les équipes marketing.

ZONE GEOGRAPHIQUE

Poste basé à Paris avec une grande mobilité sur l'été et des déplacements en régions à prévoir à la rentrée (sept) d'en moyenne 5 - 8 jours par mois.

PROFIL & COMPÉTENCES REQUISES**PROFIL**

- 25/35 ans
- Bonne connaissance de l'univers des spiritueux
- Charismatique et bon orateur/trice
- Capable d'incarner une marque qui possède une forte personnalité (rock !)
- Signes particuliers non discriminatoires : tatouages appréciés
- Possédant une forte affinité avec la culture rock (musique, art, ride...) et l'univers du
- tatouage
- Permis B indispensable

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Bonne connaissance du CHD (clients / marchés / concurrence).
- Doit être à l'aise avec la réalisation de cocktail soit par une expérience passée de barman, soit par des formations appropriées
- Maîtriser l'outil informatique (logiciels bureautiques).
- Communiquer avec aisance et transparence.
- Avoir une aisance relationnelle quel que soit l'interlocuteur.

SAVOIR-FAIRE / SAVOIR-ÊTRE

- Autonomie, bon sens et objectivité.
- Sens du relationnel avec les consommateurs et les clients.
- Capacité à travailler en transversal et en collectif avec les commerciaux.
- Rigueur et fiabilité de reporting.
- Dynamique et force de proposition.
- Respect de la hiérarchie.

CDD plein temps à pourvoir ASAP jusque 31/12/22

Salaire 36-39 K€

Possibilité d'évoluer selon la mission

CV et infos contact@p-w-p.fr REF SJ