

BRAND AMBASSADOR ALTOS & DEL MAGUEY/ Job description

RAISON D'ETRE DE LA FONCTION

Dans le cadre de son développement sur le marché Français, ALTOS & DEL MAGUEY cherchent recherchent un(e) ambassadeur(rice) de marque !

Dynamique, avec un fort sens relationnel, et autonome, vous serez en charge de son développement et incarnerez l'image de la marque 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.

DIMENSION DE LA FONCTION

- Un poste concentré sur l'activation et la promotion de la marque en établissements. Vous ne serez pas en charge de la négociation commerciale.
- Une activité occasionnelle et nocturne en binôme avec l'équipe commerciale PR France.
- Périmètre géographique : 100% PARIS

DETAIL DE LA MISSION

1. Développer la présence, la visibilité et la prescription de la marque en On Trade (65%).

Les objectifs :

- Développer la notoriété, travailler la considération et la prescription de la marque auprès de la communauté des top Bartenders.
- Améliorer la présence, la visibilité et les rotations de la marque dans les établissements ciblés.

Les actions :

- Organiser et animer des sessions de formation auprès des équipes de barmen.
- Organiser des événements occasionnels auprès des bartenders afin de susciter leur intérêt.
- Conseiller les barmen dans la façon de revendre et d'animer la marque.
- Animer la marque dans les établissements prioritaires.
- Accompagner les équipes commerciales PR France sur le terrain.
- Veille Concurrentielle.

2. Entretenir l'enthousiasme autour de la marque en interne (20%)

Les objectifs :

- Encourager les équipes PRF France à travailler les marques, développer la part de cœur.
- Accompagner la force de vente dans la revente des produits.

Les actions :

- Former les prescripteurs internes au marques afin de les faire monter en compétences sur les produits mais aussi sur les catégories Tequila / Mezcal.
- Soutenir les commerciaux dans les négociations commerciales pour faire comprendre le produit à leurs interlocuteurs.
- Relayer les actions mises en place et les résultats.

3. Développer la notoriété et l'essai de la marque auprès de la cible consommateurs établie (5%)

Les objectifs :

- Faire découvrir les marques et leurs univers lors d'événements ou d'activations (*type salons*)
- Créer un lien fort entre la marque et les consommateurs.
- Les inciter à commander, recommander et prescrire la marque à leur entourage.

Les actions :

- Recommander toutes les opportunités de mise en place de sessions de dégustation auprès de notre cible. Une fois validées, organiser et animer ces dégustations.
- Etablir des partenariats avec des lieux ou des marques hors spiritueux pouvant correspondre à l'univers de la marque.
- Aider à la mise en place et maximiser la visibilité de la marque lors d'évènements.

SUIVI, 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 PR 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 PR France. 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.

CONTACTS PR France PRIVILEGIÉS

Le brand ambassadeur travaille en étroite relation avec :

- Le Brand Manager concerné
- Les équipes commerciales des zones concernées

PROFIL ET COMPETENCES REQUISES

Dynamique, avec un fort sens relationnel, et autonome, vous serez en charge de son développement et incarnerez l'image de la marque 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.

PROFIL

- Homme et Femme - 25/35 ans
- Capable d'incarner une marque qui possède 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.
- Passionné(e) par l'univers des spiritueux, la mixologie, et le circuit du CHR
- Autonome, force de proposition et de recommandation, capacité d'analyse.
- Conscient(e) et vigilant(e) envers la « consommation responsable ».

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- A minima 5-6 ans d'expérience dans le monde du bartending
- Très bonne connaissance du CHR (clients/marchés/concurrence)
- Anglais courant indispensable
- Maîtriser l'outil informatique (logiciels bureautiques)
- Permis B indispensable

COMPETENCES DE SAVOIR FAIRE ET DE SAVOIR ÊTRE

Savoir Faire /Savoir être :

- Respect de la hiérarchie
- Autonomie et objectivité
- Sens du relationnel avec les consommateurs et clients
- Capacité à créer du lien avec les barmen tout en faisant preuve d'exemplarité
- Capacité à travailler en transversal avec les commerciaux
- Ouverture d'esprit
- Rigueur et fiabilité de reporting
- Force de proposition

Statut : CDD ou Indépendant sur la base d'un temps partiel (minimum 80 dates / de Sept 22 à Juin 23)

Informations : Contact@p-w-p.fr