



BRAND PROMOTOR HENDRICK'S GIN X PWP AGENCE

La marque **Hendrick's Gin** recherche un.e Promoteur.rice de marque qui aura pour rôle de contribuer au développement de la notoriété et l'attachement à la marque des consommateurs et des établissements CHR :

- Mettre en avant la marque auprès des consommateur.trice.s cibles, et installer la drink strategy à travers des activations et dégustations.
- Incarner la marque et ses valeurs et être expert de la marque pour renforcer la connaissance et favoriser la préférence de marque auprès des bartenders, notamment via des visites et des formations régulières d'établissements.
- Identifier les tendances du bar et les transformer en opportunités pour la marque.

Dynamique, autonome et curieux avec un fort sens relationnel et une bonne connaissance du CHR et de la mixologie, vous aurez la 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 marque pépite : **Hendrick's Gin**
- Pas de négociation commerciale mais un poste concentré sur la prescription, la formation, la promotion et l'activation de la marque en établissements CHR mais aussi chez les Cavistes et Magasins Spécialisés ou en Grande Distribution selon les opportunités.
- Une activité régulière et des déplacements dans toute la France, 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 notoriété et l'essai de la marque auprès de la cible consommateurs établie

Organiser, mettre en place et animer les soirées dégustations dans les établissements stratégiques sélectionnés

- Assurer une visibilité conséquente de la marque pendant les soirées et la mise en avant de cocktail(s) Hendrick's à prix décroché(s)
- Faire (re)découvrir la marque **Hendrick's** comme spiritueux cocktail de référence et démontrer la supériorité liquide à travers la dégustation du perfect serve Hendrick's Tonic avec garnish concombre
- Créer un lien fort entre la marque et les consommateurs.trices cibles.

- Les inciter à recommander **Hendrick's** à leur entourage et à refaire des Hendrick's Tonic avec concombre à la maison.

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

- Développer la préférence et prescription de **Hendrick's Gin** auprès des Bartenders
- Former les Bartenders et les conseiller sur la façon d'utiliser, de revendre et animer la marque.
- Installer la stratégie cocktails de la marque en établissements et s'assurer du Perfect Serve
- Maximiser la visibilité de **Hendrick's Gin** 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.
- Gérer la mise en place et l'organisation de soirées consommateurs.trices

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

Soutenir les équipes internes à William Grant & Sons et faire en sorte qu'elles soient motivées pour continuer le développement de la marque.

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 **Hendrick's Gin**
- 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 (40% du temps).

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 (victorien, surréel, absurde ; insolite !)
- 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.
- Organisation, anticipation, rigueur et fiabilité de reporting.
- Dynamique et force de proposition.
- Respect de la hiérarchie.

A PROPOS DE HENDRICK'S GIN

Élaboré de manière artisanale dans le petit village de Girvan en Écosse par la maître distillatrice Lesley Gracie, Hendrick's est le seul gin infusé aux essences de concombre et aux pétales de rose. Hendrick's est d'abord le fruit unique du mariage de deux alambics très rares et anciens : le Carter Headet et le Bennett Still. L'alliance de onze plantes botaniques sélectionnées avec soin à travers le monde (coriandre, baies de genièvre, angélique, cumin, écorces de citron...) est distillée dans chacun de ces alambics. La combinaison harmonieuse de ces deux distillats donne naissance à un gin particulièrement doux et floral. Mais c'est par l'ajout d'un délicieux duo d'infusion qu'Hendrick's tire tout son caractère insolite : les pétales de rose et le concombre ; offrant ainsi un profil exceptionnellement frais et doux, ainsi qu'un subtil équilibre des saveurs.

Hendrick's Gin est une marque iconique du marché des spiritueux. Leader des gins Super Premium en France en CHR, Grande Distribution et dans le réseau caviste. Elle connaît un développement extrêmement dynamique depuis son lancement en France en 2006.