

# ST~GERMAIN®

## BRAND PROMOTEUR ST-GERMAIN SUD-EST

REGION SUD-EST (méditerranée principalement: Nice, St-Tropez, Cannes, Marseille et Aix)

Le Brand Promoteur doit être reconnu au sein des établissements comme un expert du monde des spiritueux et du bar.

### Objectifs du Poste :

- Développer la notoriété et l'attachement à la marque auprès des consommateurs et de nos clients.
- Infiltrer et suivre un portefeuille d'établissements afin de les fidéliser à la marque grâce à des actions de promotion, d'éducation, et en leur apportant des conseils au quotidien.
- Apporter une vraie valeur ajoutée en identifiant les tendances du bar et en les transformant en opportunités pour la marque.

### Activités :

1) Animation, suivi et fidélisation des établissements (Cavistes, Distributeurs, Cash and Carry et Bars de jour) :

- Visites Hebdomadaires d'établissements du fichier défini au préalable avec la DR Sud.

Répartition approximative

- 4 jours de tournée par semaine :

- Animations tastings consommateurs
- Training staff au cocktail
- Visites régulières suite au passage du commercial pour renforcer les messages marques, discours valeur, check visibilité PLV et présence du cocktail sur carte/ardoise
- Relais Digital fort en utilisant les plateformes digitales et réseaux sociaux appropriés (FB / Insta).

- 15 soirées d'animation avec un dispositif renforcé (sur l'année)

- 20 demi-journées d'animations/dégustations par mois chez des cavistes ou en grands magasins sur l'année)

- Reporting (nombre de dégustations, nombre de cocktails ou bouteilles vendus lors des animations, verbatim clients et consommateurs etc)

2) Veille concurrentielle et veille tendance active :

- Assurer une veille concurrentielle et tendance permanente afin de la reporter sous forme de lettre mensuelle pour les informations concurrence et tendance.
- Alerter, informer pour nourrir de son expertise et de ses remontées terrain.

KPI's: Exécution = nombre de visites, fréquentation quanti et quali lors des animations dans les établissements

Efficacité = dégustations et pourcentage de transformation ainsi que pourcentage de conversion de prospects en clients.

# ST~GERMAIN®

## **Expérience et Formation**

De Formation Commerciale/ Marketing de niveau BAC + 2/4 - DUT, BTS, école de commerce ....  
Avec une expérience reconnue dans le monde du bar fortement souhaitée.

## Compétences Comportementales

- Rigueur / Organisation / Gestion des priorités
- Autonomie
- Volonté de gagner / Dynamisme
- Résistance et adaptabilité aux nombreux déplacements
- Goût du terrain
- Remise en question et amélioration permanente
- Aisance relationnelle et orale (prise de parole en public )
- Force de convictions
- Passion et expertise des métiers du bar

## Compétences Techniques :

- Anglais
- Expertise reconnue dans le milieu du bar
- Savoir relayer les politiques commerciales et marketing auprès de nos clients
- Permis B

Salaire : 3000 brut + Prime sur objectif

Type d'emploi : CDD

Période : Avril à Août 2023

## **A PROPOS DE ST GERMAIN**

La liqueur ST-GERMAIN a été créée par Rob Cooper, en 2007, lui-même issu de la troisième génération d'une famille américaine de distillateurs installée en France, puis rachetée par BACARDI-MARTINI en 2013.

ST-GERMAIN est élaborée en France à partir d'une infusion de Fleurs de Sureau fraîches qui sont sélectionnées et récoltées à la main durant une seule période de l'année : la fin du Printemps.

ST-GERMAIN rend hommage à la France, à la période Art-Déco des années 30 et au quartier de Saint-Germain-des-Prés à travers une bouteille iconique qui évoque l'authenticité et le savoir-faire français.

ST-GERMAIN est une marque qui connaît un succès rapide auprès des professionnels et reçoit de nombreuses récompenses dès son année de lancement.

La liqueur ST-GERMAIN devient rapidement un ingrédient clé dans la réalisation de cocktails et s'est imposée dans de nombreux marchés internationaux comme les USA et le Royaume-Uni.

**Candidature :** [g.troalen@pwpagence.fr](mailto:g.troalen@pwpagence.fr)