



Intitulé du poste : **AMBASSADEUR (RICE) DE MARQUE RON BARCELO**

Place dans l'organigramme : rattaché à la direction commerciale CHR sous la responsabilité du Responsable CHR France

Situation physique du poste : poste itinérant couverture nationale

Missions du poste : La mission prioritaire du Brand Ambassadeur/ice est de contribuer au développement de la présence, de la visibilité et de la préférence de la marque (clients et consommateurs), principalement dans le circuit On-Trade (CHR-Caviste) et en Off Trade.

Activités principales : Dans le cadre de la politique commerciale et marketing de l'entreprise, aider à l'atteinte des objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés sur la marque par le responsable CHR France à l'aide du service Marketing. Vous ne serez pas en charge de la négociation commerciale. Votre rôle sera de développer le courant d'affaire existant et d'aller à la conquête de nouvelles opportunités pour la marque en s'appuyant sur les responsables de secteur On Trade. La typologie de clients en On Trade est composée à 40% d'établissements CHR et à 60% de cavistes.

Missions Commerciales Terrain :

- Aider les responsables de secteur on-trade et off-trade à augmenter la présence et le référencement de la marque.
- Inspirer, informer et former les clients : masterclass, formations et ateliers pour les cavistes et les grossistes.
- Organiser et animer des salons professionnels (stand + cocktail).
- Déclencher des mises en avant dans les établissements clés.
- 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 équipes commerciales et agents multi cartes en interne.

Activités secondaires :

Missions marketing/communication :

Appui à l'organisation et animation sur stand
Digital : Community management réseaux sociaux
Relations presse et influence



Assurance qualité :

Environnement relationnel : Travail en autonomie chez les clients/partenaires/distributeurs du On Trade et Off Trade France en transversalité avec la maison BARCELO et la direction commerciale et marketing GIFFARD.

Caractéristiques spécifiques : Vous êtes le **VISAGE** de la marque sur le territoire Français. Dynamique, avec un fort sens relationnel, et autonome, vous serez en charge du développement de la notoriété et de l'image de la marque. En tant qu'Ambassadeur vous devez faire preuve d'exemplarité dans votre rôle de prescripteur auprès de tous vos interlocuteurs internes et externes.

Les jours travaillés peuvent avoir lieu le week-end, environ un week-end par mois (à redéfinir ensemble).

Voyage hors France 2 à 3 fois par an dont minimum 1 fois en République Dominicaine.

Risques spécifiques : Environnement du bar et de la nuit, risque lié à la consommation excessive d'alcool. Déplacement fréquents pouvant occasionner de la fatigue.

Compétences minimales requises :

- Expérience de Bartender de 2 ans minimum
- Gestion du temps et des missions en bonne intelligence, très bonne organisation et en autonomie sur le terrain
- Bonne connaissance de l'univers des spiritueux
- Très bonne présentation
- Capacité à s'adapter aux situations imprévues
- Maitriser et être vigilant envers la « consommation responsable »
- Charismatique et bon orateur/trice
- Très bon relationnel – capacité à créer du lien et un réseau - Montrer un état d'esprit ouvert et créatif.
- Favoriser le travail en équipe.
- Passionné des spiritueux et de l'univers CHR

Profil – Niveau d'études :

- Hommes ou Femmes
- Permis B indispensable
- Mobile sur toute la France
- Maitriser l'outil informatique (Pack Office)
- Anglais courant (communication avec la maison BARCELO)
- Espagnol recommandé et apprécié

Infos / CV : contact@p-w-p.fr