

BRAND AMBASSADOR GLENFIDDICH

ROLE: **BRAND AMBASSADOR**
 SOCIETE: **PWP x WILLIAM GRANTS**
 MARQUE: **GLENFIDDICH**
 TEMPS: **PLEIN**
 STATUT: **CDI**

contact@p-w-p.fr

Existe-t-il un art de l'audace ? Chez Glenfiddich, oui, précisément. L'audace de marquer son temps.

Quand William Grant bâti la distillerie Glenfiddich en 1887 avec le rêve ambitieux de créer le meilleur Single Malt de la vallée, on ne peut qu'y voir l'audace de savoir poser un regard neuf sur temps.

À l'origine de la création de la catégorie Whisky Single Malt en 1963, Glenfiddich est aujourd'hui le Single Malt Scotch Whisky le plus récompensé au monde*.

Fidèle à l'esprit pionnier de son fondateur, Glenfiddich continue de marquer son époque avec une quête incessante de réinvention, une audace de casser les codes tout en restant fidèle à son héritage et savoir-faire historique et dont les whiskies en sont la plus belle expression.



<p>OBJECTIF DU POSTE</p>	<p>La mission prioritaire du Brand Ambassador est de contribuer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Au développement de la prescription, présence, de la visibilité et de la préférence (clients et consommateurs) pour Glenfiddich exclusivement dans le circuit ON-TRADE. - A la premiumisation continue de la marque Glenfiddich dans le but de l'élever au rang d'une marque de luxe
<p>MISSIONS</p>	<p>Dans le cadre de la politique commerciale et marketing de l'entreprise, atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs annuels en respectant les budgets, les moyens alloués et les procédures sur la base d'un fichier client en phase avec la mission.</p>
<p>ACTIVITES</p>	<p>DEVELOPPER LA PRESCRIPTION, PRESENCE ET VISIBILITE DE LA MARQUE GLENFIDDICH</p> <ul style="list-style-type: none"> Ø Aider les responsables de secteur ON-TRADE à développer la présence de la marque sur leurs secteurs. Ø Assurer la visibilité de la marque et proposer aux RS des actions d'optimisation (POS, vitrine...) Ø Activer la marque en sélectionnant et mettant en place des partenariats pertinents dans les établissements partenaires

	<p>ANIMER ET FORMER :</p> <ul style="list-style-type: none"> Ø S'assurer de la bonne connaissance de Glenfiddich des RS ON-TRADE et la compléter si nécessaire. Ø Être responsable du développement des outils nécessaires à sa mission de formation, et de leur mise à jour. Ø Être responsable de la formation des équipes des établissements On-Trade Ø Proposer des actions spécifiques (définies et validées en amont par le marketing et la direction commerciale) pour dynamiser les établissements et favoriser les rotations. Ø Animer ponctuellement des séances de dégustation / masterclass <p>DEVELOPPER L'ADVOCACY AUPRES D'UNE SELECTION DE TOP CLIENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> Ø Co-construire, en collaboration avec les RS un fichier des top clients, par priorité et selon les hotspots définis en amont Ø Proposer des plans d'actions spécifiques et suivre la mise en place de ces plans Ø Être attentif(ve) à l'ouverture de nouveaux établissements / cavistes et faire évoluer le fichier le cas échéant <p>PLANIFIER, SUIVRE ET ANALYSER SON ACTIVITE</p> <ul style="list-style-type: none"> Ø Partager son planning en début de semaine et faire un reporting de son action de la semaine comportant les clients visités, les actions mises en place et à venir, les référencement Ø Faire le bilan mensuellement des tournées réalisées sur le mois passé, les opportunités et difficultés rencontrées <p>INCARNER PLEINEMENT LA MARQUE GLENFIDDICH ET CONTRIBUER A L'ELEVER AU RANG D'UNE MARQUE DE LUXE</p> <ul style="list-style-type: none"> Ø Endosser le rôle de porte-parole France auprès de la presse et des leaders d'opinion (journalistes, influenceurs, etc) via des activations spécifiques (masterclass, interviews, etc). Ø Porter les valeurs de la marque : esprit pionnier, audace, innovation, savoir-faire traditionnel et héritage Ø Être support des projets de lancement d'innovation et projets Advocacy en collaboration avec les équipes marketing (salons, évènementiel, infiltrations, collaborations) Ø Assurer une veille concurrentielle active et être au fait des tendances du monde du luxe au sens large (nouveaux produits, opérations promotionnelles, évènements, etc...)
<p>RELATIONS</p>	<p>INTERNE PWP Tous services EXTERNE WILLIAM GRANTS Tous services</p>
<p>PROFIL RECHERCHE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Motivé(e) et passionné(e) par l'univers des spiritueux, de la mixologie et du luxe • Bac + 2 Minimum / Expérience en CHR, Cave, Industrie des Spiritueux privilégiée • Première expérience bar / barman est un plus, idéalement dans des palaces • Bonne connaissance des établissements du CHR et réseaux cavistes • Charismatique & Souriant • Sens du relationnel, bon orateur(trice), capacité à communiquer avec aisance et transparence • Capacité à travailler en transversal et en collectif • Rigueur et fiabilité de reporting • Dynamique et force de proposition • Respect de la hiérarchie • Conscient(e) et vigilant(e) envers la « consommation responsable » • A l'aise dans l'évènementialisation de ses actions • Anglais impératif • Maîtrise des outils informatiques Windows obligatoire (Excel, Word, Powerpoint) • Agilité envers les réseaux sociaux • Permis B indispensable

<p>DECLINAISON DES VALEURS DE WILLIAM GRANT & SONS POUR LA FONCTION</p>	<p>Ambition : Se positionner en leader, s’orienter vers la croissance dans un esprit responsable, se dépasser vs. objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés, tout en faisant preuve d’organisation et de rigueur</p> <p>Ouverture : Montrer un état d’esprit ouvert, basé sur l’écoute, à la recherche de solutions en permanence et dans un intérêt partagé. Communiquer harmonieusement avec les équipes commerciales, marketing et les agences externes et être capable de comprendre à la fois les attentes de la marque et les contraintes des consommateurs et des clients.</p> <p>Agilité : Montrer une grande capacité d’adaptation aux changements internes et externes dans l’opérationnel comme dans l’évolution des missions en cours d’année. Favoriser la fluidité de la communication inter services. Avoir un état d’esprit positif et de challenger.</p> <p>Créativité : Avoir un état d’esprit pionnier, assumer des choix affirmés, prendre régulièrement des initiatives, faire preuve d’audace et proposer des solutions innovantes</p> <p>Cohésion : Favoriser l’implication au travail dans une ambiance agréable et motivante et faire preuve d’esprit d’équipe, notamment avec les RS ON-TRADE et les équipes Marketing.</p>
<p>SALAIRE / MOYENS</p>	<p>Fixe + Prime sur objectifs (10% du salaire brut annuel) Véhicule - Frais - Téléphone - Ordinateur -</p>
<p>ZONE GEOGRAPHIQUE</p>	<p>Poste basé à Paris. Poste 100% mobile France entière + Monaco</p>
<p>CV / LETTRE DE MOTIVATION</p>	<p>PWP Agence : Contact@p-w-p.fr</p>

* La gamme Glenfiddich a reçu le plus de récompenses depuis 2000 qu’aucune autre marque de Single Malt Scotch Whisky dans les deux plus prestigieuses compétitions mondiales (IWSC et ISC).