

LA MAISON DU WHISKY

Depuis sa création en 1956, LMDW, le **spécialiste du whisky en France**, explore sous toutes ses facettes l'univers du Whisky et des Spiritueux, et s'applique à faire partager aux **professionnels** et au **grand public** sa passion.

Aujourd'hui, LMDW distribue plus de **3500 références de whiskies et spiritueux** (dont 600 en exclusivité) dans ses différents réseaux de distribution : dans ses boutiques à **Paris**, à **Saint-Denis de la Réunion** ou à **Singapour**, par l'intermédiaire de www.whisky.fr, et par ses circuits de distribution sélectifs : cavistes, hôtels, restaurants...

Importateur de plus de 60 distilleries et négociants en Whisky, nous éditons chaque année un **catalogue Collection**, véritable guide de référence pour les amateurs de whisky écossais, irlandais, américains ou bien encore japonais, pour les connaisseurs de spiritueux, de rhum, tequila, gin, vodka, liqueurs mais aussi armagnac, cognac, calvados, et pour les professionnels du secteur.

Nous éditons aussi le seul magazine français consacré à l'univers du whisky et des spiritueux fins, **Whisky Magazine & Fine Spirits**, et depuis plusieurs années, nous organisons le salon **Whisky Live Paris** qui rassemble les plus prestigieuses distilleries du monde entier et accueille plus de 8000 amateurs.

♥ POSTE

Rattaché(e) au Compte-Clé GMS, le Chef de secteur contribue au développement des ventes auprès de notre clientèle GMS.

👤 RESPONSABILITES

Interlocuteur privilégié des chefs de rayon, vos principales missions seront les suivantes :

- Assurer la mise en œuvre des actions définies dans le cadre des accords nationaux et régionaux garantissant une disponibilité permanente et une présence optimales de nos marques aux consommateurs:
 - Garantir la présence réelle et la bonne visibilité de nos produits en rayon
 - Optimiser les opérations négociées
- Dynamiser les ventes à l'aide de moyens publi-promotionnels (têtes de gondoles, animations, PLV etc...)
- Assurer un rôleur d'ambassadeur auprès des clients: présenter les produits et convaincre de l'intérêt de leur bonne mise en avant dans les rayons
- Optimiser les implantations produits
- Garantir l'application de la politique commerciale sur votre secteur
- Négocier les volumes de remontées de commande prospectus
- Négocier des mises en avant avec les clients importants pour les gros temps forts
- Garantir la veille concurrentielle et la bonne remontée de l'ensemble des informations relatives aux clients aux équipes concernées
- Assurer les relevés et reporting demandés

📄 TYPE DE CONTRAT

CDI

📍 LIEU

3 postes sont à pourvoir sur les secteurs suivants : Ile-de-France, Hauts de France et Rhône-Alpes/Sud Est

☰ COMPETENCES REQUISES

- Issu(e) d'une formation supérieure de niveau Bac+4/5, première expérience souhaitée d'au moins 1 an sur une fonction commerciale terrain dans le secteur de la GMS, idéalement dans le secteur des vins et spiritueux
- Goût du contact, sens du service client et envie de satisfaire une clientèle exigeante
- Excellente capacité d'organisation, autonomie, bon esprit d'analyse et de gestion
- Très bonnes capacités commerciales
- Bonnes qualités relationnelles, orienté solutions et résultats
- Goût du terrain
- Un intérêt prononcé pour l'univers des spiritueux est incontournable pour le poste

