

## 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 composés notamment de cavistes et restaurants gastronomiques.

### DATE

Dès que possible

### LIEU

Clichy (92)

### PROFIL

Au sein du service Digital de LMDW, vous serez rattaché(e) au CRM Manager.

### RESPONSABILITES

En lien avec le CRM Manager, vos principales missions seront les suivantes :

- Participation à la définition de la stratégie CRM multicanal (boutiques et web)
- Mise en place des campagnes emailing (définition du planning et des contenus, rédaction de briefs, définition de la cible, paramétrage des campagnes)
- Mise en place d'A/B test pour optimiser les performances (ciblage, contenu, objet, etc.)
- Coordination des intervenants internes et externes (design, intégration, agences)
- Reporting, suivi et analyse des résultats (ouvertures, clics, ventes) et recommandations d'optimisations
- Gestion de projets CRM
- Réalisation de benchmarks et veille concurrentielle

Importateur de plus de 60 distilleries et négociants en Whisky, nous éditons chaque année un Catalogue, 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.

### TYPE DE CONTRAT

Stage conventionné de 6 mois

### HORAIRES

39h par semaine

### COMPETENCES REQUISES

- Formation : Bac+4/5 de type Ecole de Commerce ou Université idéalement avec une spécialisation en E-Commerce ou CRM
- Idéalement stage de fin d'études
- Vous êtes à l'aise avec les chiffres et vous avez un bon niveau sur Excel
- La maîtrise de Google Analytics est un plus
- Goût prononcé pour le Digital et le e-Commerce
- Très bonne expression écrite et orale
- Dynamisme, rigueur, autonomie, implication et esprit d'équipe
- Très bonnes capacités d'analyse et de synthèse
- Capacité à prioriser et à travailler sur des projets variés