

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 **4500 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.

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 organisons depuis plusieurs années le salon **Whisky Live Paris** qui rassemble les plus prestigieuses distilleries du monde entier et accueille plus de 8000 amateurs.

♥ PROFIL

Dans un contexte de forte croissance de notre activité, vous assurez le pilotage et le suivi des budgets marketing. Vous participez également à la mise à jour, au contrôle et au pilotage de l'évolution des prix de vente et des marges par réseau de distribution.

👤 RESPONSABILITES

Rattaché(e) au RAF, au sein d'une équipe contrôle de gestion de 4 personnes, vos principales missions seront les suivantes :

Contribuer au processus de pricing en étroite collaboration avec les équipes marketing :

- Assurer le travail préparatoire de récolte, d'analyse et de mise en forme des données
- Assister les différents interlocuteurs lors des calculs des marges et des prix de ventes par produits sur les différents canaux
- S'assurer de la pertinence des prix pratiqués et de leur actualisation le cas échéant
- Etre moteur sur la mise en place de nouveaux processus et outils de pricing

Vous intervenez en tant que business partner auprès des équipes marketing, afin d'optimiser le pilotage au quotidien et le suivi de la refacturation des budgets marques (A&P) :

- Optimiser le processus de suivi des engagements pour fiabiliser et fluidifier leur retranscription en comptabilité
- Participer à la clôture comptable mensuelle et analyser les écarts
- Participer à l'élaboration du budget annuel, à son suivi et à ses révisions budgétaires trimestrielles
- Participer à la fiabilisation et la production de rapports de gestion d'aide à la prise de décisions

Intervenir en support sur la réalisation des reportings récurrents en fonction de l'actualité du service

📄 TYPE DE CONTRAT

CDI

📍 LIEU

Clichy (92)

☰ COMPETENCES REQUISES

- Vous êtes diplômé(e) d'un bac+5 de type formation universitaire ou école de commerce, avec une spécialisation en finance, contrôle de gestion ou comptabilité
- Vous justifiez d'une première expérience réussie de 1 à 2 ans en contrôle de gestion sur des sujets similaires, idéalement dans le secteur de la distribution
- Autonomie, rigueur, forte capacité d'analyse et de synthèse
- Force de proposition, très bon relationnel auprès d'interlocuteurs variés
- Aisance dans l'utilisation des systèmes d'informations et la gestion de bases de données
- Maîtrise de l'anglais
- Un intérêt pour le secteur spiritueux est un atout