

## 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.

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.

### ♥ POSTE

Le Chargé Trade Marketing GMS contribue au développement du Chiffre d'Affaire LMDW en circuit Grande Distribution par la gestion opérationnelle du plan promotionnel, en mettant en place des supports et moyens adaptés à l'équipe terrain.

### 👤 RESPONSABILITES

Rattaché(e) au Responsable Trade Marketing vos missions seront les suivantes :

#### Gestion du plan promotionnel GMS

- Elaboration du cadre du plan promotionnel GD par marque, en lien avec les chefs de produits
- Gestion des appels d'offre enseignes
- Sollicitation des interlocuteurs promo des enseignes pour anticiper nos propositions, challenger les retours des enseignes et optimiser notre présence promotionnelle
- Proposition d'opérations ad hoc avec des enseignes, aux niveaux national, régional, local, et sur des ajustements nécessaires
- Etablir le suivi des plans promo et réaliser les bilans adéquats (temps forts, par marque & par enseigne)
- Assurer de façon régulière le suivi budgétaire, son relais et suivi auprès des chefs de produit et de la DAF

#### Support développement des ventes / équipes terrain

- Alimenter les outils à dispositions (CRM...) utiles pour l'équipe terrain
- Gérer la mise en œuvre opérationnelle des opérations magasins : PLV, display, bons de réduction, anim...
- Réalise les supports pour améliorer les ventes des produits

### 📄 TYPE DE CONTRAT

CDI

### 📅 DATE

Avril 2019

### 📍 LIEU

Clichy (92)

### ☰ COMPETENCES REQUISES

- 1 à 2 ans d'expérience dans le trade marketing et/ou la gestion de marques, idéalement dans le secteur des spiritueux
- Expérience dans, et connaissance de, la GMS
- Maîtrise d'Excel
- Goût du travail en équipe & bonnes qualités relationnelles clients
- Bonne gestion du temps et des priorités & capacité d'organisation
- Proactivité & réactivité
- Sens pratique & autonomie
- Anglais courant

Assure la veille concurrentielle et la synthèse des remontées terrain (Synthèses data Nielsen, data transmises par les clients)

Support du responsable GD pour l'état des lieux des performances LMDW dans chaque enseigne