

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

Au sein de l'équipe Commerciale, le service *Trade Marketing* fait le lien entre le service Marketing et l'équipe Commerciale. L'Assistant *Trade Marketing* est donc le lien entre les Chefs de produit marketing et l'équipe Commerciale pour les typologies de clients suivants : cavistes indépendants, cavistes petits chaînés et cavistes partenaires.

👤 RESPONSABILITES

Rattaché(e) à l'un des Chargés *Trade Marketing* vos missions seront les suivantes :

- Planification des tournées fournisseurs et événements clients (dégustations, salons...)
- Planification des formations produits pour la force commerciale
- Participation ponctuelle aux événements clients
- Communication auprès des commerciaux (offres en cours, ruptures, disponibilités produits...)
- Gestion de l'échantillonnage, allocation de PLV...
- Gestion de la communication clients (emailing et mailing) et animation du site pro
- Veille des outils de nos clients et mise à jour des informations relatives à notre portefeuille
- Support pour l'élaboration et à la mise en place d'offres promotionnelles
- Veille régulière sur les nouvelles activités *Trade Marketing*, les tendances consommateurs, les mouvements et les développements des principaux acteurs du secteur

📄 TYPE DE CONTRAT

Contrat de professionnalisation (12 / 24 mois)

🕒 HORAIRES

39 heures par semaine

📅 DATE

A pourvoir pour août / septembre 2019

📍 LIEU

Clichy (92)

☰ COMPETENCES REQUISES

- Issu(e) d'une formation supérieure de niveau Bac+4/5 avec une spécialisation Marketing ou Commerciale
- 1^{ère} expérience sur des fonctions marketing, *trade marketing* ou commerciale souhaitée, idéalement dans le secteur de la distribution
- Créativité et proactivité
- **Sensibilité pour l'univers des vins et spiritueux**
- Esprit d'équipe, aisance relationnelle et forte capacité de communication
- Rigueur et excellente organisation personnelle
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Anglais courant à l'écrit comme à l'oral