

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

Au sein de notre service Commercial, véritable ambassadeur de notre Maison, vous êtes en charge du développement commercial et du suivi des clients CHR de votre périmètre.

👤 RESPONSABILITES

Passionné(e) par l'univers des spiritueux, vous transmettez votre passion auprès de vos clients avec un rôle actif de conseil, dans une qualité de service irréprochable.

Rattaché(e) au Responsable Commercial Grands Comptes et CHR, vos principales missions seront les suivantes :

- Développer le chiffre d'affaires de votre secteur
- Conseiller et assurer le suivi commercial des clients CHR de votre périmètre dans la construction de leurs gammes de whiskies et de spiritueux : les informer sur l'évolution de nos produits, participer à leur formation, etc.
- Assurer le suivi des commandes en lien avec les équipes internes (approvisionnements / ADV / logistique) et être garant de la qualité du service fourni aux clients au quotidien
- Etoffer votre portefeuille de clients à travers la prospection et la fidélisation de nouveaux clients
- Participer avec le Trade Marketing à l'animation d'événements à destination des clients CHR : événements BtoB, animations, soirées dédiées
- Organiser les tournées commerciales sur le terrain
- Organiser et animer des dégustations avec vos clients en fonction de leurs besoins ou des nouveaux produits

📄 TYPE DE CONTRAT

CDI

📍 LIEU

Poste à pourvoir sur la région IDF

☰ COMPETENCES REQUISES

- Expérience professionnelle réussie d'au moins 2 à 3 ans sur une fonction commerciale dans le domaine des spiritueux auprès de clients CHR
- Goût du contact, sens du service client et envie de satisfaire une clientèle exigeante
- Capacité à travailler en autonomie, sens pratique, sens commercial
- Excellente capacité d'organisation, très bon esprit d'analyse et de gestion
- Passionné(e) par l'univers des Whiskies ou des Spiritueux
- Intérêt pour l'univers de la mixologie et l'univers du bartending
- Dynamique, autonome, curieux, réactif(ve)