

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.

♥ PROFIL

L'**Assistant(e) Business Development** assiste le Responsable New Business sur les Corporate sales. Il aura à charge toute l'activité opérationnelle, de la prospection au suivi des clients, et deviendra un élément moteur dans chaque étape du processus.

TYPE DE CONTRAT

Stage de 6 mois

DATE

A pourvoir en avril 2020

LIEU

Clichy (92)

RESPONSABILITES

Vos missions seront les suivantes :

- Développement et suivi de la clientèle Corporate : prospection (mailing, phoning et envoi des catalogues), proposition commerciale et reportings.
- Animation du réseau : gestion et suivi des opérations (newsletters, catalogues et offres promotionnelles)
- Être force de proposition pour l'amélioration et le développement des outils de communication
- Assurer le suivi et le reporting des ventes en continu
- Participer à l'organisation et l'animation des grands événements en fonction de l'actualité de LMDW (salons, évènements d'entreprise, privatisations, etc.)

COMPETENCES REQUISES

- Première expérience commerciale souhaitée, idéalement dans le **domaine des vins et spiritueux**
- Proactivité et créativité
- Autonomie et sens de l'organisation
- Bonnes capacités relationnelles et rédactionnelles
- Capacité d'adaptation face à la diversité de clients
- Bon esprit d'analyse et de synthèse
- Bonne maîtrise d'Excel et de MailChimp
- Goût pour le travail en équipe
- Anglais professionnel

