

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 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, passionné(e) par l'univers des spiritueux, vous êtes en charge du suivi et du développement des clients cavistes de votre périmètre.

👤 RESPONSABILITES

Rattaché(e) au Responsable Commercial Cavistes, vos principales missions seront les suivantes :

- Développer le chiffre d'affaires sur le secteur
- Conseiller et assurer le suivi commercial des clients de votre périmètre dans la construction de leurs gammes de whiskies et spiritueux : les informer sur l'évolution de nos produits, participer à leur formation, etc...
- Etoffer le portefeuille de clients cavistes à travers la prospection et fidélisation de nouveaux clients
- Organiser les tournées commerciales sur le terrain et reporting régulier à votre responsable
- Assurer le suivi des commandes en lien avec les équipes internes et être garant de la qualité du service fourni aux clients
- Organiser et animer des dégustations / masterclass avec vos clients en fonction de leurs besoins ou des nouveaux produits

📄 TYPE DE CONTRAT

CDI à pourvoir dès que possible

📍 LIEU

Poste à pourvoir sur les départements suivants : Alpes de Haute-Provence (04), Alpes-Maritimes (06), Bouches-du-Rhône (13) et Var (83).

☰ COMPETENCES REQUISES

- Expérience professionnelle souhaitée de 2 ans minimum sur une fonction commerciale dans le **domaine du whisky et des spiritueux**
- Très bonnes capacités relationnelles
- Très bon esprit d'analyse et de gestion
- Autonomie et sens pratique
- Excellente capacité d'organisation
- Respecter les procédures internes