

LA MAISON DU WHISKY

Depuis sa création en 1956, LMDW, le **spécialiste des spiritueux 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 **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 de spiritueux, 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 10000 amateurs.

♥ PROFIL

Véritable ambassadeur des produits de mixologie (gins, agaves, spiritueux italiens, ...), vous éduquez, conseillez et veillez au développement de la visibilité et de l'activation des produits sur nos canaux de distribution, mais aussi participez à la stratégie d'assortiment.

👤 RESPONSABILITES

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

- Représenter, animer et dynamiser la catégorie de produits autour des différentes cibles clients et auprès de la force commerciale
- Organiser des événements B2B et B2C adaptés autour des produits (salons, dégustations, tournées terrain, formation de forces de vente)
- Développer la visibilité de la catégorie auprès de nos clients et les aider à concevoir leur assortiment, en lien avec les équipes commerciales.
- Donner de la notoriété adéquate à la catégorie de produits sur les réseaux sociaux en lien avec les stratégies de marque
- Participer au développement commercial de la catégorie en termes de nombre de clients et de volumes vendus
- Réaliser des reportings réguliers sur l'évolution des actions menées et veille concurrentielle

📄 TYPE DE CONTRAT

CDI

📍 LIEU

Clichy (92)

☰ COMPETENCES REQUISES

- Première expérience sur des fonctions similaires souhaitée, dans le domaine des vins et spiritueux, la connaissance du monde des spiritueux est **nécessaire**
- Aptitudes de dégustation et connaissance en mixologie
- Autonomie, sens de l'organisation, proactivité
- Aisance relationnelle, capacité à convaincre et influencer
- Flair commercial
- Anglais courant à l'écrit comme à l'oral
- Poste basé à Paris impliquant une disponibilité les soirs et les week-ends et de nombreux déplacements en France.