

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** et 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

Rattaché à la Responsable Trade Marketing, la mission principale du Chargé de Trade Marketing On-Trade est de contribuer au développement du chiffre d'affaires LMDW sur les réseaux CHR et grossistes. Le chargé de Trade Marketing interagit principalement avec l'équipe marketing, le responsable de Réseau CHR et Grossistes et l'équipe commerciale et assure le lien entre les différents services.

👤 RESPONSABILITES

ORCHESTRER :

- Construire, mettre en place et suivre les plans promotionnels (création des offres CHR, réponse aux appels d'offre grossistes).
- Elaborer et déployer les plans d'animations terrain CHR et grossistes (événements, formations internes et clients, challenges commerciaux).
- Définir et exécuter le plan de communication client (gestion du site pro, création des emailings et gestion du groupe Facebook pro).

ACCOMPAGNER :

- Répondre aux besoins quotidiens des équipes commerciales (échantillons, PLV, infos produits...)
- Créer les supports d'aide à la vente (catalogues, livrets d'offres promos, plans de vente ...)
- Participation ponctuelle en soutien aux animations terrain

EVALUER & COMPRENDRE :

- Analyser et synthétiser de façon régulière les performances des actions mises en place (promos, événements, communications).

📄 TYPE DE CONTRAT

CDI

📅 DATE

A pourvoir pour septembre 2021

📍 LIEU

Clichy (92)

☰ COMPETENCES REQUISES

- Une première expérience dans l'univers des vins et spiritueux et une connaissance du on-trade est souhaitée
- Une expérience en marketing opérationnel / trade marketing est un plus
- Excellente capacité d'analyse et de synthèse
- Bonnes capacités rédactionnelles
- Maîtrise d'excel, powerpoint, mailchimp

Savoirs-Être :

- Excellente gestion des priorités et du temps, autonomie
- Réactivité, capacité d'adaptation
- Proactivité, force de proposition
- Argumentation, négociation
- Bon relationnel

- Evaluer la performance globale des marques LMDW de façon à adapter les plans d'activation et leviers trade marketing développés.
- Connaître les tendances marché et les attentes clients par une veille concurrentielle régulière et une écoute attentive des demandes terrain.