

ROLE PROFILE TEMPLATE

Job Title	Chef de Marques Senior – Monkey Shoulder
Business Unit	WG&S France
Function/Region	Marketing
Location	France
Leader	Marketing Manager
People Leadership	2 Direct Reports
Job Level	4A
Role Purpose Au sein du service Marketing, le/la Chef de Marques s’engage pour le développement de ses marques et l’accélération de leur valeur sur le long terme, et ce, en parfaite synergie avec la stratégie du groupe. Il/Elle a la responsabilité de recommander les décisions clés qui affecteront positivement les performances de ses marques ainsi que leurs stratégies à long terme et activations parfaites à court terme.	
Accountabilities Définir les ambitions et la stratégie France pour Monkey Shoulder : • Définir les objectifs à moyen et court terme de sa marque et la feuille de route pour les atteindre • Maîtriser son marché et son environnement concurrentiel afin d’en énoncer les opportunités & menaces • Analyser ses consommateurs, et leurs évolutions • Construire le plan à 5 ans et recommander avec vision et conviction le budget annuel • Collaborer avec les équipes globales à la construction de la stratégie de la marque et défendre les intérêts de la France • Identifier les opportunités d’innovations Déployer le plan omnicanal, reflet de la stratégie définie : • Définir avec excellence les plans intégrés (media, RP, social media, influence, advocacy, etc.) permettant de répondre aux enjeux consommateurs/shoppers, et de brand building & selling • Sélectionner les meilleurs partenaires externes afin de développer des plans innovants qui cassent les codes • Collaborer avec les équipes commerciales afin de proposer les meilleures approches shoppers, en intégrant de façon systématique les enjeux de demande, de retour sur investissement et de croissance rentable • Manager la stratégie d’advocacy avec le brand ambassadeur pour accélérer la création de demande et l’infiltration de la marque. • Fixer des standards d’exécution élevés, être dans l’optimisation permanente des approches proposées • Maîtriser parfaitement la Route to Consumer commerciale	

Développer les activités de communication et de création de contenus :

- Rédiger les briefs de communication/copy publicitaire et les briefs media
- Œuvrer à la digitalisation de sa marque à travers des approches intégrées
- Manager avec exigence les différents partenaires
- Promouvoir une consommation responsable

Monitorer les performances et définir les dispositifs de market research adaptés :

- Analyser les performances de la marque (outils internes et externes)
- Mettre en place un dispositif de mesure et d'évaluation des actions menées au regard des objectifs fixés
- Dresser des bilans proactivement et identifier / codifier les leviers de croissance
- Être responsable de la définition des KPIs de succès, des réajustements
- Suivre parfaitement ses investissements marketing (A&P)
- Maîtriser son compte d'exploitation (P&L) et les indicateurs financiers de sa marque

Encadrer, développer et fédérer les talents :

- Manager 2 chefs de produit junior en CDI et 1 brand ambassadeur
- Fédérer et entraîner ses collaborateurs et collaboratrices autour d'un projet d'équipe
- Développer les talents, les faire grandir sur les aspects de savoir-faire et de savoir être, œuvrer pour leur évolution future
- Déléguer avec leadership et assurer la parfaite coordination des missions au sein de son équipe
- Assurer une parfaite coordination et motivation des équipes transverses (globales, commerciales, finance, supply chain, ...)

Représenter Monkey Shoulder et nourrir sa part de cœur/voix en interne :

- Faire rayonner sa marque en interne, et auprès de groupe en valorisant les actions menées
- Faire de la France un pays reconnu pour ses réalisations
- Incarner les valeurs de sa marque, porter les ambitions, être à même de fédérer son équipe autour d'une vision stratégique claire

Values



BE PROUD
We are proud of our brands, our heritage, and our commitment to superior quality in our products



BE RESPONSIBLE
We expect every individual and their teams to be accountable and to perform to their full potential



BE SUSTAINABLE
We wish to make a positive contribution to our communities and to our environment



BE PROFESSIONAL
We value integrity, transparency, professionalism and constructive debate within a team working culture



BE ENTREPRENEURIAL
We foster a forward thinking and innovative culture that recognises the need for innovative thinking and continuous improvement



THINK LONG TERM
We are proud of our brands, our heritage, and our commitment to superior quality in our products

Core Competencies:

Deciding & Initiating Action

- Makes prompt, clear decisions which may involve tough choices or considered risks
- Takes responsibility for actions, projects, and people
- Takes initiative and acts with confidence
- Initiates and generates activity

Creating and Innovating

- Produces new ideas, approaches, or insights
- Creates innovative products or designs
- Produces a range of solutions to problems.
- Seeks opportunities for organisational improvement. Devises effective change initiatives.

Persuading & Influencing

- Makes a strong personal impression on others
- Gains clear agreement and commitment from others by persuading, convincing and negotiating
- Promotes ideas on behalf of self or others
- Makes effective use of political processes to influence and persuade others

Delivering Results & Meeting Customer Expectations

- Focuses on customer needs and satisfaction
- Sets high standards for quality and quantity
- Monitors and maintains quality and productivity
- Works in a systematic, methodical and orderly way
- Consistently achieves project goals.

Adapting and Responding to Change

- Adapts to changing circumstances
- Accepts new ideas and change initiatives
- Adapts interpersonal style to suit different people or situations
- Shows respect and sensitivity towards cultural and religious differences
- Deals with ambiguity, making positive use of the opportunities it presents

Entrepreneurial and Commercial Thinking

- Keeps up to date with competitor information and market trends
- Identifies business opportunities for the organisation
- Demonstrates financial awareness
- Controls costs and thinks in terms of profit, loss and added value

Skills and Qualifications:Expériences attendues :

- Expérience significative de Brand Management. Idéalement, expérience dans l'industrie des Spiritueux
- Expérience significative sur les sujets de communication
- Expertise et intérêt pour le digital
- Anglais business courant (écrit et oral)
- Goût prononcé / Expérience du réseau CHR

Compétences professionnelles :

- Aisance dans la communication orale et écrite
- Vision stratégique
- Standards d'exécution élevés
- Créativité, capacité à penser hors du cadre
- Sens analytique
- Organisation/ planification/ rigueur

Savoir-être :

- Leadership
- Esprit d'équipe
- Autonomie
- Pro activité
- Agit toujours de façon éthique et en ligne avec les valeurs du groupe
- Sait gérer l'ambiguïté avec sérénité
- Est stimulé par les nouveaux défis

Created by:	Eloïse Monnet
Date:	10/02/2023
HRBP:	
Date of last revision:	