

## ROLE PROFILE

<b>Job Title</b>	<b>Stage Assistant développement des ventes / Assistant Trade Marketing – GMS (Trainee)</b>
<b>Business Unit</b>	WG&S France
<b>Function/Region</b>	Commercial / Sales
<b>Location</b>	Paris, France
<b>Leader</b>	Sales Development Manager – Off Trade
<b>People Leadership</b>	N/A
<b>Job Level</b>	5
<b>Role Purpose</b>	
<p>William Grant &amp; Sons France, un des leaders français de la distribution de vins et spiritueux, recherche un(e) Stagiaire Assistant Trade Marketing GMS pour une durée de 6 mois à compter du 3 juillet 2023.</p> <p>Vous intégrerez notre direction commerciale, équipe dynamique et bienveillante, qui vous donnera la possibilité de dévoiler vos compétences, de briller et de vous épanouir. Vous serez rattaché(e) au Chargé Trade Marketing GMS qui s'attachera à mettre en avant votre potentiel.</p>	
<b>Accountabilities</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• A l'organisation, la mise en place, la communication et le suivi opérationnel des campagnes d'animation et de merchandising : lancement des campagnes, création des outils de briefs, suivi des engagements, suivi des stocks, développement des moyens d'animation en collaboration avec les marques, mise à jour et communication hebdomadaire du planning d'animation.</li><li>• Au développement, la mise à disposition et la communication des outils pour la Force de Vente : création de plans de vente promotionnel, argumentaires, données chiffrées (panel, datasharing), mise à jour et communication hebdomadaire du planning promotionnel, etc.</li><li>• A l'élaboration et le suivi opérationnel des moyens Force de Vente et des outils de PLV en point de vente : de la création des briefs au suivi de la production tout en s'assurant du respect du rétro-planning.</li><li>• Vous Interface entre le Siège et la Force de Vente : assurer la communication des remontées terrain (veille concurrentielle et mises en avant WGS) et la diffusion de l'actualité marques et enseignes auprès de la Force de Vente.</li><li>• Cette liste de mission est non exhaustive, et peut évoluer en fonction de l'actualité et des projets en cours.</li></ul>	

## 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

## Skills and Qualifications :

### Notre candidat idéal :

Votre autonomie, votre rigueur, votre esprit de synthèse et votre sens du relationnel sont des atouts indispensables pour mener à bien cette mission. Vous êtes reconnus pour votre fiabilité et votre autonomie.

En Master d'Ecole Supérieure de Commerce / Université / Equivalent, vous justifiez d'une première expérience commerciale réussie en stage ou en alternance, où vous avez travaillé en mode projet.

Vous devez impérativement maîtriser les outils informatiques (Excel, PowerPoint), et êtes à l'aise avec les analyses chiffrées.

### Informations complémentaires :

Poste basé à Saint Ouen (accès direct par le métro)

La rémunération peut aller jusqu'à 1 200 € en fonction du diplôme préparé.

Remboursement du titre de transport en commun Paris / Ile de France à hauteur de 50% tickets restaurant.

Created by:	Justine HAUTEVILLE
Date:	14/03/2023
HRBP:	Melie Le Gloahec
Date of last revision:	