



RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT ET DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE ON-TRADE H/F

Vous avez toujours rêvé de travailler dans le développement des ventes de spiritueux ?

Vous avez envie de vous épanouir dans une entreprise familiale avec de fortes valeurs humaines et challenger dans son domaine ?

Vous êtes à la recherche d'une expérience dynamique et professionnalisante ?

Vous êtes curieux, créatif et autonome ?

Rejoignez-nous !

William Grant & Sons Ltd. est une société familiale indépendante écossaise qui distille et distribue du scotch whisky et d'autres spiritueux. La société a été fondée en 1886 par William Grant et est maintenant dirigée par les descendants du fondateur. C'est la plus grande entreprise du monde du whisky écossais encore propriété familiale.

William Grant & Sons France, filiale française de William Grant & Sons Ltd fondée en 1886, est un intervenant majeur de la distribution des Spiritueux, avec un portefeuille de marques iconiques comme Monkey Shoulder, Hendrick's, Glenfiddich, The Balvenie, Grant's, Sailor Jerry, Cointreau, etc.

Société à taille humaine, nous valorisons une culture entrepreneuriale forte et nous recherchons des personnalités rares qui s'épanouiront à travers l'incarnation de nos valeurs, portées par l'ensemble de nos collaborateurs à travers le monde : la fierté, l'esprit entrepreneur, la responsabilité, la durabilité, le professionnalisme, et la vision long terme.

Au sein de la Direction Commerciale, rattaché.e au Head of Sales, On-Trade, **le/la Responsable du Développement et de la Performance Commerciale On-Trade** contribue à optimiser les performances commerciales et soutenir la croissance de nos marques dans le circuit On-Trade. Vous travaillerez en étroite collaboration avec les équipes commerciales terrain, Marketing, et Supply Chain pour garantir la mise en place efficace des plans et outils définis dans le cadre des stratégies commerciales afin d'atteindre les objectifs de nos marques par clients. Vous jouerez également un rôle clé dans l'analyse des performances, la gestion des moyens et leur suivi, ainsi que dans le développement de solutions au service de la performance des équipes.

Vos principales missions seront :

Plan Commercial On-Trade :

- Définir et structurer l'exécution opérationnelle du plan de vente pour chaque marque (zones, planning, méthodes).
- Élaborer les objectifs en phase avec l'excellence opérationnelle par sous-circuit (MES, établissements, besoins métiers) et présenter le plan aux équipes terrain avec les moyens alloués.
- Analyser les résultats et ajuster les plans d'actions en fonction des bilans mensuels.

Coordination fonctionnelle :

- Communiquer en interne avec les équipes terrain et marketing pour faire connaître les objectifs et les résultats.
- Former les Responsables de Secteur (RS) au pilotage de leur propre performance et à l'utilisation des outils de reporting.
- Animer les réunions nationales et régionales pour ajuster les actions terrain et garantir leur bonne mise en œuvre.

Analyse et suivi la performance des ventes :

- Définir et analyser les KPIs de performance et recommander des actions pour améliorer les résultats.
- Préparer les analyses de performance mensuelles et trimestrielles à destination du management.
- Organiser des journées terrain pour accompagner les équipes et affiner les stratégies locales en proximité avec la réalité clients.
- Réaliser des bilans ROI des activations commerciales en collaboration avec le Trade Marketing.
- Assurer la gestion du CRM (GreatVines).

Reporting :

- Construire et mettre en place des outils de reporting détaillés (scorecards, PowerBI) pour le suivi de la performance commerciale en temps réel.
- Réaliser le reporting auprès des équipes globales.

Collaboration avec les équipes internes et externes :

- Collaborer avec les équipes Marketing, Supply Chain dont le service clients pour garantir la fluidité des opérations (gestion des stocks, lieux de livraison...).
- Co-définir et coordonner les actions avec les équipes Category Management pour assurer la cohérence des offres.
- Remonter les besoins terrain, assurer la gestion des commandes et des quotas (eCOS, distribution et répartition des budgets POS).
- Assurer également une communication fluide et régulière avec les partenaires externes (distributeurs, partenaires On-Trade).

Autres missions :

- Réaliser une veille concurrentielle régulière et formuler des recommandations pour ajuster la stratégie commerciale.
- Participer aux projets transversaux pour améliorer les processus internes et assurer la fluidité entre les services.

Profil recherché :

- **Formation :** Bac+5 (école de commerce, master en gestion, ou équivalent).
- **Expérience :** Expérience terrain On-Trade indispensable, dans le secteur des spiritueux ou de l'agro-alimentaire, doublée d'une expérience en Développement Commercial et /ou Trade Marketing.
- **Compétences :**
 - Expertise en gestion de la performance commerciale et de suivi de KPIs.
 - Maîtrise des outils de reporting et de gestion des données (PowerBI, Excel, CRM).
 - Solides compétences en coordination d'équipes internes et externes.
 - Connaissance des enjeux du secteur On-Trade (cavistes, distributeurs, bars, restaurants, hôtels).
 - Excellentes capacités d'analyse, de présentation et de communication.
 - Autonomie, rigueur dans la gestion des données/des budgets et esprit d'équipe.
 - Capacité à travailler en équipes cross fonctionnelles (Marketing / Trade Marketing / Ventes / Supply Chain / Contrôle de gestion).
 - Force de propositions et de recommandation.
 - Maîtrise de l'anglais