



## **Directeur.trice d'Enseignes Off-Trade**

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 Off-Trade, **le/la Directeur.trice d'Enseignes Off-Trade** a pour mission d'optimiser les ventes Volumes & Valeurs (2N & 3N) de William Grant & Sons France dans les enseignes dont il/elle a la responsabilité, en conformité avec les orientations stratégiques de la société et les moyens alloués.

### **Les missions principales sont :**

#### **Elaborer la politique commerciale de ses enseignes**

- Participer à l'élaboration de la politique commerciale de la société pour l'année à venir (Conditions Générales des ventes, structuration des accords, niveau d'avantages financiers etc...)
- Analyser les points forts et les points faibles de ses enseignes pour identifier les axes de développement et les risques pour l'année à venir (assortiments, revente, autres)
- S'assurer d'une approche omnicanale du compte intégrant les nouveaux parcours Shopper ON & OFF Line
- Recommander les plans d'actions et les moyens associés
- Garantir le suivi et le pilotage des avantages financiers (coopération commerciale, services distincts, NIP) ou autres (exclusivités produits, opérations Trade-marketing, actions category management, leviers digitaux & e-commerce, actions terrain...) en intégrant une logique de création de valeur
- Travailler & co-définir en binôme avec le Category Management des actions ON&OFF Line à mener dans ses enseignes et valider leurs cohérences avec la politique commerciale
- Être force de propositions et de recommandations pour identifier toute opportunité de développement des marques WGS au sein des enseignes

#### **Négocier les accords commerciaux**

- Assurer le bon déroulement des négociations annuelles dans le respect des moyens alloués et des objectifs recherchés
- Formaliser (en respectant les contraintes juridiques) et contrôler la contractualisation par le client de l'accord négocié
- Organiser la démultiplication et le respect des accords nationaux en Région. Venir en appui des Directeurs Régionaux, si nécessaire, lors de la négociation avec les clients régionaux ou affiliés

#### **Application des accords commerciaux**

- S'assurer de la mise en place par les enseignes des assortiments et des plans promotionnels négociés
- Transmettre les assortiments aux équipes de vente en mettant à jour les grilles de DN

- Définir les offres promotionnelles à proposer aux enseignes dans le cadre de leurs appels d'offres et en informer les équipes concernées
- S'assurer au fur et à mesure de l'atteinte des objectifs définis pour ses enseignes, et, informer et alerter sur les perspectives et les risques et recommander les actions correctrices à mettre en œuvre pour l'atteinte des objectifs

**Le/la Directeur.trice d'Enseignes Off-Trade** participe également à la politique supply chain, en s'assurant de la bonne transmission des prévisions et en négociant les conditions générales d'approvisionnement avec les enseignes. Il suit l'application des accords commerciaux, en lien avec le Service Clients, et, le cas échéant, contribue à la gestion de litiges.

Il/elle aura la responsabilité de réaliser la prévision des ventes en garantissant la meilleure forecast accuracy.

Enfin, il/elle travaille en collaboration avec le Service Marketing pour assurer une bonne coordination des actions commerciales négociées et une gestion optimale des ressources.

**Votre profil :**

- Formation commerciale
- Avoir une expérience de vente terrain **et** une expérience en siège
- Avoir eu au moins une expérience en négociation
- Techniques de vente et de négociation
- Expérience et Connaissance de la Grande Distribution
- Connaissance des PGC
- Bon relationnel, capacité à défendre son point de vue, capacité de rebond et de synthèse
- Bonne communication à l'écrit comme à l'oral
- Être à l'aise avec les chiffres
- Connaissance du contexte juridique Trade
- Logiciels : Excel, Powerpoint, Nielsen
- Connaissances catégorielles et marketing
- La maîtrise de l'anglais est un plus pour votre évolution au sein du groupe