



## **Shopper & Channel Development Manager 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 Category Development and Trade Marketing, **le/la Shopper & Channel Development Manager** développe la stratégie catégorielle et anime les analyses commerciales afin de maximiser la création de valeur dans les différents réseaux. Il/Elle joue un rôle clé dans l'atteinte des objectifs commerciaux et dans l'optimisation des performances de la catégorie des spiritueux.

### **Vos principales missions seront :**

#### **Développer et animer les analyses de marché :**

- Analyser les performances de la catégorie et des marques, par circuit et par enseigne et identifier les leviers de performance explicatifs, les risques et opportunités catégoriels.
- Concevoir et mettre à disposition les reportings et argumentaires nécessaires au pilotage des business plans par enseigne en collaboration avec les Category Managers enseigne.
- Analyser les données clients et shoppers pour comprendre leurs besoins, en collaboration avec l'Insight Manager.

#### **Animer la vision catégorielle pour WG&S :**

- Co-construire avec le Head of Category Development and Trade Marketing la stratégie catégorielle des marques du portefeuille par circuit (Off-Trade, On-Trade, E-commerce).
- Ecrire les selling stories de vision globale marché par circuit.
- Définir les stratégies de gains de distribution et de merchandising par circuit et piloter leur transformation.
- Partager votre expertise des réseaux avec les équipes commerciales et marketing.

#### **Piloter la mise en œuvre des plans :**

- Contribuer à la construction de la politique commerciale et du business plan.
- Préparer les supports de revues de marchés par circuit et les supports de revues d'innovations
- Accompagner les category managers enseignes en RDV clients.
- Être support à la construction des plans d'affaires lors des négociations et établir les bilans post-négociation.

#### **Développer la création de valeur (RGM) :**

- Identifier des leviers de création de valeur sur les différents circuits.
- Analyser l'efficacité des investissements promotionnels sur l'ensemble des circuits à travers la mesure des ventes incrémentales et du ROI, et recommander les axes d'optimisation, afin de définir la politique promotionnelle.

- Définir les prix marketing conseillés et produire les argumentaires de recommandation de prix.
- Piloter et mettre à jour le suivi de marge client et analyser la répartition de la valeur.

**Profil recherché :**

- **Formation :** Bac+5 (école de commerce, master en gestion, ou équivalent).
- **Expérience :** 5/6 ans d'expérience dans le secteur des biens de consommation en vente sur le terrain et en category management. Une expérience en études marketing ou RGM serait un plus.
- **Compétences :**
  - Techniques de ventes
  - Bonne connaissance des circuits et enjeux de la Grande Distribution
  - Très bonne maîtrise des outils analytics (Excel avancé, Power BI).
  - Excellentes capacités d'analyse, de présentation et de communication.
  - Autonomie, rigueur et esprit d'équipe.

**Ce que nous offrons :**

- Un salaire compétitif et des avantages sociaux, comprenant rémunération variable pour l'ensemble des collaborateurs ainsi que l'intéressement et la participation aux bénéfices.
- Allocation de produits et prime boisson pour que vous puissiez profiter de notre fantastique portefeuille de marques.
- Chaque employé a la possibilité de demander chaque année un financement pour une ou plusieurs organisations caritatives pour lesquelles il a collecté des fonds, donné de son temps ou fait un don personnel. Il bénéficie en outre d'un jour de congé supplémentaire pour participer à une association caritative.
- Des programmes de formation (digital et présentiel) pour vous aider à donner le meilleur de vous-même.
- Nous offrons un maintien du salaire à 100% pour tout salarié(e) qui souhaite prendre un congé paternité. Dans le cadre de notre projet de diversité et d'inclusion, nous l'appelons « Congé du second Parent » afin d'assurer de façon automatique l'accès à ce congé pour tout nouveau parent (Femme ou Homme).