



Job Title	Stagiaire Assistant(e) commercial On Trade
Job Level	5
Location	44 avenue du Capitaine Glarner, 93400, Saint-Ouen
Business Unit	DCN On
Function	Assistant commercial On Trade
Leader	Aurore Cousinet - Directrice des clients nationaux On-Trade
People Leadership	N/A
Role Purpose Au sein de la direction commerciale William Grant's France, vous serez rattaché(e) à la directrice des clients nationaux On-Trade, et vous travaillerez également en étroite collaboration avec la direction du développement des ventes. Vous intégrerez notre direction commerciale, équipe dynamique et bienveillante, qui vous donnera la possibilité de dévoiler vos compétences, de briller et de vous épanouir.	
Responsibilities • Suivi interne des contrats et plan d'affaires des cavistes chaînés (Nicolas, Inter-Caves, Repaire de Bacchus...) • Vérification et suivi en interne des factures liées aux conditions commerciales des grands comptes nationaux (circuit CHR) • Mise à jour des bases de données logistiques clients cavistes, Distributeurs Hors Domicile et METRO sur les références du portefeuille WGS France. Création et suivi des opérations promotionnelles sous logiciel interne (outil de pilotage interne : TOPAZE) • Conception et mise à jour des présentations des clients grands comptes nationaux (circuit CHR) • Participation à la construction de présentations sur les clients grands comptes lors des rencontres entre équipes commerciales et marketing (comités stratégiques) et pour les réunions régionales et nationales avec la force de vente CHR • Analyses statistiques et mise en forme graphique des données clients • Suivi et mise à jour des allocations par client + suivi de stock + envois ponctuels des échantillons • Communication auprès des clients grands comptes des sorties / nouveautés (envois de fiche produit) + suivi des commandes • Gestion des contacts entrants de prospects cavistes et mise en relation après étude du potentiel • Création d'outils et gestion de la prospection sur les zones non couvertes par les équipes de ventes CHR • Aide à la construction de l'analyse de la distribution numérique + Sell in - sell out des distributeurs CHR (Distriboissons, C10, France Boissons)	

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

- Takes initiative and acts with confidence
- Initiates and generates activity

Delivering Results & Meeting Customer Expectations

- Focuses on customer needs and satisfaction
- Works in a systematic, methodical and orderly way

Persuading & Influencing

- Gains clear agreement and commitment from others by persuading, convincing and negotiating

Coping with Pressures & Setbacks

- Keeps emotions under control during difficult situations
- Maintains a positive outlook at work. Handles criticism well and learns from it

Applying Expertise & Technology

- Develops job knowledge and expertise through continual professional development
- Uses technology to achieve work objectives
- Demonstrates an understanding of different organisational departments and functions

Skills and Qualifications:

Essentiel :

Issu(e) d'une formation Bac +4 minimum en école de commerce ou équivalent universitaire, vous faites preuve de rigueur, d'un bon sens de la communication, d'esprit d'initiative, vous êtes fiable et autonome, avec de solides connaissances en Excel

Souhaitable :

Expérience préalable dans le domaine de la vente et ou en entreprise

Created by:	Théo Bertholio
Date:	22.03.2023
HRBP:	Clotilde OLLIVIER
Date of last revision:	22.03.2023