



Job Title	Stage - Assistant(e) Trade Marketing On-Trade
Job Level	Stage
Location	Saint-Ouen
Business Unit	Développement des ventes On-Trade
Function	Assistant(e) Trade Marketing On-Trade
Leader	Agathe Clavel
People Leadership	N/A

Role Purpose

Au sein du département du Développement des ventes de chez William Grant & Sons France, vous serez rattaché(e) aux Responsables Trade Marketing On-Trade. Vous jouerez un rôle clé d'intermédiaire entre le département Marketing et la force de vente sur le terrain, afin de participer à la promotion et à la visibilité de nos marques sur l'ensemble du réseau On-Trade (Cavistes, distributeurs et CHR).

Responsibilities

Vos principales missions seront de participer :

- A la bonne exécution des plans marques sur le réseau CHR, cavistes et distributeurs,
- Au développement de la présence de nos marques pour en assurer la visibilité,
- A l'élaboration des outils et des moyens dédiés à la Force de Vente : briefs, suivi de la conception et de la fabrication et mise à disposition des responsables de secteur,
- A l'organisation de salons professionnels multimarques,
- A la gestion et à l'organisation des outils informatiques et outils internes de communication
- Création et mise à jour de la plaquette produits pour la Force de Vente
- Développement des supports marques d'aide à la vente
- Création et partage des fiches produits
- Suivi et envoi des échantillons
- Superviser la mise en place des actions transversales : masterclass, visites distilleries, chèques cadeaux...
- Construire et mettre à jour les quotas POS
- Brief à des agences de création pour réaliser les encarts publicitaires visant à relayer nos prises de parole chez les distributeurs



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(e) idéal(e) est doté(e) d'une rigueur à toute épreuve, d'un sens inné de la communication et d'un esprit d'initiative aiguisé. Dynamique, organisé(e), rigoureux(se) avec un bon relationnel, il/elle fait preuve d'une forte affinité avec l'univers des spiritueux.

Il/Elle suit une formation en Ecole Supérieure de Commerce ou en Université (ou équivalent), et maîtrise parfaitement les outils informatiques (Excel, PowerPoint).

Et si en plus, il/elle a déjà une première expérience commerciale ou marketing alors nous aurons trouvé notre perle rare !

Created by:	Sarah Burgué
Date:	31/03/23
HRBP:	Clotilde OLLIVIER
Date of last revision:	05/04/2023