



## **RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT ET DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE OFF 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 à la Directrice Nationale des Ventes, **le/la Responsable du Développement et de la Performance Commerciale Off-Trade** contribue à optimiser les performances commerciales et soutenir la croissance de nos marques dans le circuit Off-Trade. Il/Elle travaille en étroite collaboration avec les équipes Commerciales terrain, le Marketing, et la Supply Chain pour garantir la mise en place des plans et outils définis dans le cadre des stratégies commerciales afin d'atteindre les objectifs de nos marques par clients. Il/Elle joue 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 Off-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 enseignes (besoins, quotas, objectifs MES) et présenter le plan aux équipes terrain avec les moyens alloués.
- Construire en binôme avec la DNV (Directrice Nationale des Ventes) les KPIs (indicateurs clés de performance) et STIM pour évaluer la performance commerciale.
- Analyser les résultats et ajuster les plans d'actions en fonction des bilans de campagne.

#### **Coordination des activités, outils et moyens :**

- Communiquer en interne avec les équipes terrain (Directeurs Régionaux / DR et Responsables de Secteur / RS) et Marketing pour faire connaître les objectifs et les résultats.
- Former les 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 oeuvre.
- Gestion du Contenu MyBook (Fiches marques, Argu, Nielsen, Plan de vente promo, etc.).
- Communication hebdomadaire avec le terrain et le siège (Actu hebdo & Actu Trimestrielle).
- Gestion des chèques cadeaux (Plan annuel, fichiers de suivi par DR/RS).
- Communication avec le terrain sur Lancement Activations Marques + Actualités Marques
- Développement d'outils pour analyser l'efficacité commerciale (par exemple, PowerBi, Datakiss).
- Suivi de la performance du RTC (Route to consumer) en coordination avec les équipes.

#### **Analyse et suivi de 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 et du reporting global (MMA, MES).
- 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 (Statigest) et les outils connexes.
- Construire et mettre en place des outils de reporting détaillés (scorecards) pour le suivi de la performance commerciale en temps réel.

#### **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.
- Participer aux projets transversaux pour améliorer les plans d'actions et assurer la fluidité entre les services.

#### **Autres missions :**

Réaliser une veille concurrentielle régulière et formuler des recommandations pour ajuster la stratégie commerciale.

#### **Profil recherché :**

- **Formation :** Bac+5 (école de commerce, master en gestion, ou équivalent).
- **Expérience :** Expérience terrain Off-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.
  - Connaissance des enjeux du secteur Off Trade
  - Excellentes capacités d'analyse, de présentation et de communication.
  - Autonomie, rigueur dans la gestion des données et budgets
  - Esprit d'équipe.
  - Capacité à travailler en équipes cross fonctionnelles (Marketing / Trade Marketing / Ventes / Supply Chain / Contrôle de gestion).
  - Force de proposition et de recommandation.
  - Maîtrise de l'anglais

#### **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).