



DIRECTEUR.TRICE REGIONAL.E ON-TRADE - Région IDF/Est 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 Sales, On-Trade, le/la **Directeur.trice Régionale.e** est garant.e de la mise en œuvre opérationnelle de la politique commerciale sur le front de vente.

Il/elle définit sur sa région les axes stratégiques et opérationnels pour optimiser les ventes volume/valeur via l'amélioration constante de la visibilité et de la présence de nos marques en points de vente en conformité avec la stratégie de la société et les moyens alloués. Il/elle manager l'équipe de Responsables de Secteur.

Région : Ile-de-France et Est

Vos principales missions seront :

Management de l'équipe :

- Garantir l'unité, la motivation et l'adhésion des Responsables de Secteur de la région à la politique de l'Entreprise, en étant le porte-parole de cette politique, et en étant exemplaire dans son comportement, son discours et ses actions.
- Mettre en œuvre le management par objectif dans son équipe en fixant, suivant, et analysant en permanence les objectifs de son équipe.
- Apprécier les performances et les potentiels des Responsables de Secteur et leur fixer des objectifs de progrès suivis au quotidien et lors des entretiens annuels d'évaluation.
- Appliquer et Faire appliquer les procédures et les méthodes de travail définies par la Direction Commerciale.
- Assurer le bon déroulement des négociations régionales en venant si nécessaire en appui du Responsable de Secteur.
- Participer au recrutement de ses Responsables de Secteur et en assurer personnellement la parfaite intégration et formation.
- Faire atteindre les objectifs quantitatifs [chiffre d'affaires, volume, nombre de clients détenteurs (DN), ...] et qualitatifs [actions de revente des marques dont visibilité, mise en avant (présence carte, animations, événements...), développement de la prescription...] élaborés par la Direction Commerciale, dans le respect des budgets alloués.

Formation de l'équipe :

Le Directeur de Région est le responsable du développement des compétences de ses Responsables de Secteur. Dans ce cadre, il apporte au quotidien la formation adaptée en relais des actions de formations ponctuelles.

- Faire appliquer quotidiennement et jusqu'à intégration dans l'activité régulière des RS les méthodes de vente et pratiques développées en formation.
- Animer des actions ponctuelles de formation externes ou internes à la demande de la Direction Commerciale.
- Maîtriser les compétences et activités des Responsables de Secteur, et notamment :
 - Compétences et techniques communes à tous les Responsables de Secteur (utilisation outil CRM, Ecos, ...)
 - Techniques de vente
 - Techniques de négociation
 - Techniques merchandising
 - Connaissances produits

Qualité du portefeuille clients de l'équipe

- Être responsable d'une part du développement par chacun de ses RS d'un portefeuille client en phase avec les directives quantitatives et qualitatives, d'autre part du respect de fréquences de visite adaptées.
- Construire et arbitrer le plan de charge de ses RS selon les orientations données par le directeur Pole ON TRADE

Pilotage de la région

- Être le responsable de la transparence de la région
 - Être le garant de la fluidité de la communication terrain/siège (Directeur National des Ventes, Directeurs d'Enseignes, Développement des Ventes, Brand Ambassadeurs, Marketing, ...).
 - Être responsable de la fréquence et de la fiabilité de l'activité de l'équipe (suivi budgétaire, DN, fichier client, frais de vie,...).
 - Être le garant, notamment par le contrôle, de la précision et le caractère systématique des relevés de son équipe.
 - Faire respecter les quotas régionaux établis en accord avec la Direction Commerciale (POS, ...)
 - Faire employer les Brand Ambassadeurs avec efficacité (dans le cadre de leur mission)
 - Faire remonter au Directeur Pôle ON TRADE toute information utile à l'entreprise concernant la concurrence, les clients ou les marchés.
 - Apporter au Directeur Pôle ON TRADE, avec tout le recul nécessaire, toute recommandation permettant de développer la performance de son équipe.
- Être l'ambassadeur de l'entreprise et de ses marques
- Véhiculer une bonne image de la Société et de ses Marques auprès des distributeurs

Profil recherché :

- **Formation** : Master en école de commerce ou équivalent
 - **Expérience** : Expérience terrain On-Trade indispensable, dans le secteur des spiritueux ou de l'agro-alimentaire, doublée d'une expérience en développement des ventes ou en management d'équipe.
- Une forte sensibilité produit, une bonne capacité d'adaptation aux différentes typologies de clients et une expérience confirmée dans l'univers CHD et idéalement en région IDF où vous connaissez les principaux interlocuteurs.
 - Une bonne connaissance du marché des spiritueux ou liquides (Vins/ Champagnes)
 - Maîtrise des techniques de vente, de négociation et développement de la performance commerciale
 - Le sens du contact et du résultat
 - Engagement et de force de conviction.
 - Maîtrise des outils bureautiques et de l'anglais.
 - Autonomie et organisation
 - Leadership envers son équipe
 - Capacité d'analyse et de synthèse, connaissance des outils de reporting et de CRM
 - Prise de recul avant décision afin d'apporter des solutions à son équipe
 - Sens du relationnel / objectivité
 - Esprit ouvert et collaboratif avec les autres services
 - Implication dans son business
 - Communiquer avec aisance et sens du relationnel