

Responsable de secteur Off-Trade – région parisienne

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 Off-Trade, rattaché(e) au Directeur Régional Off-Trade de la région Paris Nord, vous serez responsable d'optimiser les volumes et les ventes volume/valeur via l'amélioration constante de la présence et de la visibilité de nos marques en magasins en conformité avec la stratégie de la société et les moyens alloués et au travers des objectifs fixés sur les dimensions détention assortiment, merchandising, promotions et PMC. Secteur géographique : départements 60, 92, 95 et 78 partiellement.

Dimension :

- Nombre de clients : 76 magasins environ
- Nombre de marques gérées : 14 marques

Principales missions :

- Assurer la réalisation des objectifs volumes, CA de William Grant FR via l'amélioration constante de la visibilité et de la présence de nos marques en magasins, en conformité avec les plans et moyens alloués, et par une optimisation des assortiments, plans promotionnels et merchandising.
- Recommander les axes de développement permettant d'optimiser nos investissements et nos actions afin d'accroître les ventes via une connaissance des clients, du marché, de l'environnement concurrentiel et des objectifs de WG.
- Contribuer à véhiculer une bonne image et les valeurs de la Société et de ses Marques auprès des distributeurs
- S'assurer du respect et de la promotion des codes de bonne conduite établis par Entreprises et Prévention.

- ❑ **Responsable du suivi et du développement de la présence de nos marques sur le front de vente :**
 - Accroître la visibilité des marques à travers l'évolution de la DN, des positions merchandising, des activations promotionnelles (MEA, théâtralisations) et être en capacité de faire les recommandations adéquates.
 - S'assurer d'un suivi actif et pertinent de tous les éléments commerciaux nécessaires à l'atteinte des objectifs et, informer et alerter à bon escient sur les perspectives et les risques et, définir ou recommander les actions correctrices à mettre en œuvre pour l'atteinte des objectifs.
 - Garantir le suivi de l'information récoltée en points de ventes : utilisation des d'outils, pertinence des relevés, en conformité avec les directives de la Direction Nationales des Ventes
 - Garantir la mise en place d'une veille concurrentielle efficace.

- ❑ **Responsable de l'optimisation et de la gestion de son secteur**
 - Respecter et optimiser la couverture de son secteur selon les objectifs et les priorités définies (Pression commerciale adaptée et en cohérence avec les choix société pour garantir le développement du CA sur le secteur (Couverture de visite, fréquence de visite, qualification de visites)
 - Capacité à appliquer les méthodes et procédures de travail définies (Méthode de vente, préparation de visites, argumentation, organisation de ses visites, agenda anticipé)

- ❑ **Communication / transversalité**
 - Communiquer au bon moment et de la manière la plus pertinente toute info utile auprès de sa direction
 - Etre attentif et s'adapter aux évolutions de la distribution ainsi qu'aux mouvements et actions de sa clientèle ou de son univers de concurrence. En Informer les personnes concernées.
 - Sur sollicitation de sa direction, participer à toute réunion ad hoc avec les autres services pour s'assurer d'une parfaite coordination de la vie de la FDV avec celle des autres services de la société.

- ❑ **Relation Clients :**
 - Responsable du développement de la relation clients au niveau de son secteur, notamment des interlocuteurs commerciaux, marketing et logistiques en centrales régionales et magasins
 - Responsable du développement de son réseau d'information externe sur les marchés et la concurrence.

Votre profil

- Techniques de vente et de négociation en magasin
- Expérience : 2 ans minimum dans une fonction de Commercial en GMS (HM/SM)
- Connaissances de la distribution et de son contexte juridique
- (Logiciels : Excel, Outlook, Word)
- Capacité de travail
- Créativité et capacité à recommander
- Autonomie
- Organisation
- Sens du contact et qualités relationnelles