



CATEGORY MANAGER 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 Category Development and Trade Marketing, **le/la Category Manager** contribue à développer la valeur de la catégorie des Spiritueux au sein du périmètre clients désignés (On et Off-Trade) et à améliorer les positions des marques du portefeuille WILLIAM GRANT & SONS FRANCE via la mise en œuvre de plans d'actions merchandising, assortiment, commercial ou promotionnel et l'analyse des données Shopper et clients du périmètre.

Vos principales missions seront :

Développer une stratégie catégorielle en lien avec les enjeux clients, le KAM, le Trade Marketing, et dans le cadre de la stratégie catégorielle définie par le/la Responsable Développement clients et circuits (Shopper and Channel Development Manager) sur la base des données disponibles des plans de Marques et des stratégies commerciales définies annuellement

Plus particulièrement :

Elaborer le diagnostic clients sur les différents leviers catégoriels : assortiment, prix, promotion, merchandising, visibilité tous supports :

- Analyser les performances de la catégorie et des marques sur base des données disponibles (panels, data sharing, données de ventes internes...) et identifier les leviers explicatifs
- Analyser les différents leviers et les positions des marques William Grant & Sons France au sein de la catégorie
- Identifier les risques et opportunités catégorielles et les risques et opportunités pour les marques William Grant & Sons France au sein de la catégorie et du circuit/client.

Sur base du diagnostic, co-définir avec le Key Account Manager le plan d'actions :

- Prioriser leviers catégoriels par marque pour : l'assortiment, la promotion, le merchandising, le Trade Marketing, le digital, les activations, les visibilités
- Etablir un plan prévisionnel annuel et le recommander en accord avec l'équipe Trade Marketing et Sales
- Définir et recommander les objectifs du plan.

Piloter la mise en œuvre du plan enseignes :

- Etablir un relationnel avec les interlocuteurs Category Management des enseignes qui contribuent à la mise en place du plan

- Vendre les recommandations catégorielles contributrices à la réalisation du plan
- Bâtir les supports et accompagner les KAMs ou les présenter en RDV clients quand cela est pertinent/nécessaire
- Suivre les résultats des actions mises en place vs objectifs.

Développer la vision multicanale du développement du business des Marques :

- Collaborer avec les équipes Sales /Trade Marketing/Marketing aux définitions annuelles de Plan de Marques (IBP)
- Analyser les données disponibles et les partager pour développer l'expertise en interne
- Nourrir et challenger le binôme KAM des analyses de performances et des risques et opportunités identifiées, au quotidien et lors de points d'échanges ritualisés
- Développer l'expertise catégorielle et la connaissance du Shopper sur les segments prioritaires.

Partager l'expertise catégorielle avec les services commerciaux et marketing :

- Participer aux réunions nationales et régionales de la force de vente
- Adresser de manière efficace et synthétique les reportings ou analyses adaptés et nécessaires aux services concernés
- Participer aux groupes projets transversaux (Projets enseignes, innovation promotionnels ou merchandising).

Profil recherché :

- **Formation :** Bac+5 (école de commerce, master en gestion, ou équivalent).
- **Expérience :** 2/3 ans d'expérience dans le secteur des biens de consommation en vente sur le terrain et en category management.
- **Compétences :**
 - Techniques de ventes, à l'aise en présentation clients
 - Bonne connaissance des circuits et enjeux de la Grande Distribution
 - Savoir analyser et exploiter les données de panels et autres données chiffrées avec rigueur en lien avec une bonne connaissance des Channels
 - Savoir utiliser les différents outils spécifiques au Catman : logiciel merchandising, pige promotionnelle, modèles assortiment...
 - Très bonne maîtrise des outils analytics (Excel avancé, Power BI) et de PowerPoint
 - Excellentes capacités d'analyse, de présentation et de communication.
 - Autonomie, bon sens relationnel, capacité à travailler en équipes cross fonctionnelles, rigueur et esprit d'équipe.
 - Force de propositions 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).