

## ROLE PROFILE

<b>Job Title</b>	<b>Stagiaire Assistant Commercial – On Trade (Trainee)</b>
<b>Business Unit</b>	WG&S France
<b>Function/Region</b>	Commercial/Sales
<b>Location</b>	Paris, France
<b>Leader</b>	National Key Account Director On-Trade & Meta Luxury
<b>People Leadership</b>	N/A
<b>Job Level</b>	5
<b>Role Purpose</b>	
<p>William Grant &amp; Sons France, un des leaders français de la distribution de vins et spiritueux, recherche un(e) Stagiaire Assistant Commercial – On Trade pour une durée de 6 mois à compter du 9 Janvier 2023.</p> <p>Au sein de la direction commerciale William Grant's France, vous serez rattaché(e) à la directrice des clients nationaux On-Trade, et vous travaillerez également en étroite collaboration avec la direction du développement des ventes.</p> <p>Vous intégrerez notre direction commerciale, équipe dynamique et bienveillante, qui vous donnera la possibilité de dévoiler vos compétences, de briller et de vous épanouir.</p>	
<b>Accountabilities</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Au suivi interne des contrats et participation à la construction des plans d'affaires des cavistes chaînés (Nicolas, Inter-Caves, Repaire de Bacchus, Les Domaines qui montent...)</li><li>• A la vérification et suivi en interne des factures liées aux accords de revente des clients nationaux sur les cavistes chaînés</li><li>• A la conception et MAJ des présentations des clients DCN On</li><li>• A la construction des présentations pour les comités stratégiques commerciaux ON / pour les réunions régionales FDV</li><li>• Aux analyses statistiques des données clients ON et mise en forme des présentations internes</li><li>• Au Suivi et envois ponctuels des échantillons</li><li>• A la gestion des contacts entrants de prospects cavistes et mise en relation après étude du potentiel</li><li>• A la construction de l'analyse mensuelle Sell in - sell out des distributeurs et METRO</li><li>• A la mise à jour des PMC WGS univers Cavistes / METRO (relevé de prix)</li><li>• Au croisement des relevés DN vs sell out METRO + DCHD</li><li>• A la mise à jour des tableaux de bord internes : répartition et suivi quota/client, envoi des statistiques, gestion de commandes, etc.</li></ul>	

## 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 idéal est doté d'une grande rigueur, d'un sens inné de la communication et d'un esprit d'initiative aiguisé. Pour couronner le tout, il est fiable, autonome et possède idéalement un vrai sens du relationnel client.

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

Et si en plus, il a déjà une première expérience de 6 mois en entreprise alors nous aurons trouvé notre perle rare

## Informations complémentaires:

Poste basé à Saint Ouen (accès direct par le métro)

La rémunération peut aller jusqu'à 1 200 € en fonction du diplôme préparé.

Remboursement du titre de transport en commun Paris / Ile de France à hauteur de 50% tickets restaurant.

Created by:	Aurore COUSINET
Date:	28 Oct 2022
HRBP:	Melie Le Gloahec
Date of last revision:	