

ROLE PROFILE

Job Title	Stagiaire Assistant Trade Marketing - On Trade (Trainee)
Business Unit	WG&S France
Function/Region	Commercial/Sales
Location	Paris, France
Leader	Commercial Development Manager
People Leadership	N/A
Job Level	5
Role Purpose	
<p>William Grant & Sons France, un des leaders français de la distribution de vins et spiritueux, recherche un(e) Stagiaire Assitant Trade Marketing - 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 Responsable Trade Marketing du Pôle Etablissement, et vous travaillerez également en étroite collaboration avec les Directions Régionales et les Responsables de secteur.</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>	
Accountabilities	
<ul style="list-style-type: none">• A la bonne exécution des plans marques sur le réseau CHR, cavistes et distributeurs,• Au développement de la présence de nos marques pour en assurer la visibilité,• A l'élaboration des outils et des moyens dédiés à la Force de Vente : briefs, suivi de la conception et de la fabrication et mise à disposition des responsables de secteur,• A l'organisation de salons professionnels multimarques,• A la gestion et à l'organisation des outils informatiques et outils internes de communication• A la création et mise à jour de la plaquette produits pour la Force de Vente• Au développement des supports marques d'aide à la vente• A la création et partage des fiches produits• Au suivi et envoi des échantillons• A la supervision de la mise en place des actions transversales : masterclass, visites distilleries, chèques cadeaux...• A la construction et mise à jour les quotas POS• Au brief des agences de création pour réaliser les encarts publicitaires visant à relayer nos prises de parole chez les distributeurs	

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?

Notre candidat idéal est doté d'une grande rigueur à toute épreuve, d'un sens inné de la communication et d'un esprit d'initiative aiguisé. Dynamique, organisé(e), rigoureux(se) et doté(e) d'un bon relationnel, il fait preuve d'une forte affinité avec l'univers des spiritueux.

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

Et si en plus, il a déjà une première expérience commerciale 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:	Agathe CLAVEL
Date:	28 Oct 2022
HRBP:	Melie Le Gloahec
Date of last revision:	