

ROLE PROFILE

Job Title	Chef.fe De Marques Senior H/F - Hendrick's Gin & Atopia
Business Unit	ODC BU - WG&S France
Function/Region	Marketing
Location	France
Leader	Marketing Manager
People Leadership	Yes
Job Level	4A
Role Purpose	
<p>Au sein du service Marketing, le/la Chef.fe de Marques s'engage pour le développement de ses marques et l'accélération de leur valeur sur le long terme, et ce, en parfaite synergie avec la stratégie du groupe. Il/Elle a la responsabilité de recommander les décisions clés qui affecteront positivement les performances de ses marques ainsi que leurs stratégies à long terme et activations parfaites à court terme.</p>	
Accountabilities	
<p>Définir la stratégie des marques :</p> <ul style="list-style-type: none">- Connaître les marchés, environnement concurrentiel, consommateurs- Bâtir les Plans à 5 ans- Définir les Objectifs et KPIS de ses marques- Mettre en place le dispositif de monitoring adapté- Recommander avec vision et convictions le Budget Annuel- Maitriser parfaitement la stratégie globale de sa marque et les enjeux <p>Déployer le plan omnicanal, reflet de la stratégie définie :</p> <ul style="list-style-type: none">- Définir avec excellence les plans intégrés- Sélectionner les meilleurs partenaires externes- Collaborer avec les équipes commerciales- Fixer des standards d'exécution très élevés, être dans l'optimisation permanente des approches proposées- Maitriser parfaitement la Route to Consumer commerciale <p>Développer les activités de communication et de création de contenus :</p> <ul style="list-style-type: none">- Rédiger les briefs de communication/copy publicitaire et les briefs Media- Mettre un point d'honneur à la digitalisation de ses marques- Manager avec exigence les différents partenaires- Collaborer avec les équipes globales- Promouvoir une consommation responsable <p>Monitorer les performances et définir les dispositifs de market research adaptés :</p> <ul style="list-style-type: none">- Mettre en place un dispositif de mesure et d'évaluation des performances de ses actions- Être responsable de la définition des Kpis de succès, des réajustements, des Roi- Suivre parfaitement ses investissements	

- Maitriser son compte d'exploitation (P&L) et les indicateurs financiers de ses marques

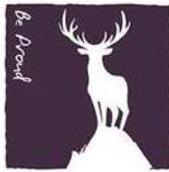
Encadrer, développer et fédérer les talents :

- Fédérer et entraîner ses collaborateurs autour d'un projet d'équipe
- Développer les talents
- Déléguer avec leadership et assurer la parfaite coordination des missions au sein de son équipe
- Assurer une parfaite coordination et motivation des équipes transverses (globales, commerciales, finance, supply chain, ...)

Être le meilleur ambassadeur de ses marques :

- Faire rayonner ses marques, incarner les valeurs de ses marques, porter les ambitions, être à même de fédérer les équipes autour d'une vision stratégique claire

Values



BE PROUD
We are proud of our brands, our heritage, and our commitment to superior quality in our products



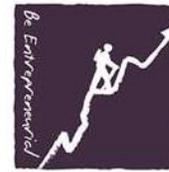
BE RESPONSIBLE
We expect every individual and their teams to be accountable and to perform to their full potential



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

Core Competencies:

Deciding & Initiating Action

- Makes prompt, clear decisions which may involve tough choices or considered risks
- Takes responsibility for actions, projects, and people
- Takes initiative and acts with confidence
- Initiates and generates activity

Creating and Innovating

- Produces new ideas, approaches, or insights
- Creates innovative products or designs
- Produces a range of solutions to problems.
- Seeks opportunities for organisational improvement. Devises effective change initiatives.

Persuading & Influencing

- Makes a strong personal impression on others
- Gains clear agreement and commitment from others by persuading, convincing and negotiating
- Promotes ideas on behalf of self or others
- Makes effective use of political processes to influence and persuade others

Delivering Results & Meeting Customer Expectations

- Focuses on customer needs and satisfaction
- Sets high standards for quality and quantity
- Monitors and maintains quality and productivity
- Works in a systematic, methodical and orderly way
- Consistently achieves project goals.

Adapting and Responding to Change

- Adapts to changing circumstances
- Accepts new ideas and change initiatives
- Adapts interpersonal style to suit different people or situations
- Shows respect and sensitivity towards cultural and religious differences
- Deals with ambiguity, making positive use of the opportunities it presents

Entrepreneurial and Commercial Thinking

- Keeps up to date with competitor information and market trends
- Identifies business opportunities for the organisation
- Demonstrates financial awareness
- Controls costs and thinks in terms of profit, loss and added value

Skills and Qualifications:

Essential:

- Expérience significative de Brand Management
- Expérience significative sur les sujets de communication
- Expertise et intérêt pour le digital
- Anglais business courant (écrit et oral)
- Aisance dans la communication orale et écrite
- Expérience dans l'industrie des Spiritueux idéalement
- Gout prononcé / Expérience du réseau CHR
- Expérience de marques premium ou luxe
- Vision Stratégique
- Standards d'exécution élevés
- Créativité, capacité à penser hors du cadre
- Sens analytique
- Organisation/ planification/ rigueur

- Aisance orale et écrite
- Leadership
- Découpe du concombre

Desirable:

- Autonomie
- Pro activité
- Curiosité absurde
- Leadership
- Sérénité
- Agit toujours de façon éthique et en ligne avec les valeurs du groupe
- Ambition
- Humour apprécié

Created by:	Margaux Coulon
Date:	01/12/2022
HRBP:	
Date of last revision:	