

BRAND PROMOTOR (H/F) – BELVEDERE, DIRTY BREW

MOËT HENNESSY FRANCE

SCOPE : France

Contrat : CDD

Début de mission : Décembre 2025

Localisation : France (Paris, Stations & grandes villes)

CONTEXTE

Dans le cadre du lancement national de Dirty Brew, spiritueux à base de café, Belvedere Vodka recherche un Brand Promotor passionné et expérimenté pour incarner et faire rayonner le produit en CHR (bar / restaurant festif / après ski / beach club / night-club). Le Brand Promotor aura pour rôle principal de prendre le relais des équipes commerciales afin d'activer les établissements et faire déguster le consommateur final, dans les comptes listés.

Marque concernée : Produit Dirty Brew de Belvedere Vodka

Belvedere a été fondée en 1910 à ŻYRARDÓW, en Pologne. Elle est l'une des plus anciennes distilleries au monde, avec un savoir-faire ancré dans l'héritage polonais depuis plus de 100 ans. Elle est pionnière dans la catégorie vodka Super Premium depuis 1996.

La nouveauté de l'année, Dirty Brew vient compléter le portfolio de Belvedere déjà constitué de 2 icônes, Organic et B10.

Inspiré par la culture du Dirty Coffee et élaboré à partir de vodka premium Belvedere Organic et d'un café robusta biologique du Laos. Dirty Brew a un goût d'expresso, avec des notes de chocolat noir, de caramel au beurre et de vanille.

Il offre une expérience gustative intense et veloutée, qui révolutionne l'univers du shot. Avec ses 30 % d'alcool, il se positionne comme une alternative haut de gamme aux traditionnels shots de tequila et liqueurs.

L'objectif de Dirty Brew est de saisir une nouvelle occasion de consommation et de devenir le spiritueux ultime de toutes les occasions pregame

OBJECTIFS DU POSTE

L'objectif est double : 1. Faire connaître et goûter Dirty Brew / 2. Convertir au produit les établissements pour de la prescription et leurs consommateurs pour créer de la demande naturelle.

- Développer la notoriété, l'image du produit auprès des consommateurs (et prescripteurs en activant dans leurs établissements)
- Accroître la visibilité et les rotations du produit sur le circuit On-Trade.
- Mettre en œuvre des activations impactantes, suivre les performances et optimiser le retour sur investissement.

- Former et inspirer (CHR, C&C, Distributeurs) de manière plus ponctuelle selon les besoins des équipes MHF.

MISSIONS PRINCIPALES :

1. ACTIVATION TERRAIN (80%)

- Présenter Dirty Brew aux consommateurs, animations et dégustations dans les comptes CHR
- Organiser son agenda en fonction des villes et besoins des commerciaux

2. REPORTING ET ANALYSE (15%)

- Reporting bi mensuel (visites, formations, activations, events...). Maintenir une communication régulière avec les équipes marketing et commerciales.
- Suivi de la performance des actions terrain : nombre de dégustation, taux de transformation, présence carte, bouteilles vendues ...
- Veille concurrentielle

3. SUPPORT FORMATION PRODUIT (5%)

- Formation staff comptes CHR avant animations et engagement des équipes
- Formation staff Distributeurs et/ou Cash & Carry pendant la mission

SCOPE

- Temps plein avec travail de représentation soirs et weekends
- Poste basé : itinérant
- Focus : Paris, Stations de ski, grandes villes de France (Ex : Lille, Bordeaux...)

PROFIL RECHERCHÉ

- Connaissance de l'industrie CHR en France
- Passion et expertise dans le domaine des spiritueux
- Expérience spécifique dans le On Trade (de préférence en catégorie Premium)
- Compétences marketing pour comprendre la stratégie, la structure, les KPIS et opportunités de croissance du produit.
- Proactif(ve), autonome, créatif(ve)
- Compétences de prise de parole en public et relationnelles (clients CHR et consommateurs)
- Forte capacité à travailler en collaboration avec les équipes commerciales
- Rigueur, fiabilité et confiance
- Maîtrise de l'anglais

- Maitrise des outils Windows (Excel & PowerPoint)
- + Permis B obligatoire et mobilité en France

Contact : candidature@pwpagence.fr