



RECHERCHE BRAND PROMOTEURS DON PAPA « The Don's Crew »

Dans le cadre de son fort développement national, la célèbre marque de Rhum DON PAPA recherche 1 Brand Promoteur de **Mars 2024 à Décembre 2024** :

Le Brand Promoteur doit être reconnu au sein des établissements Cavistes et Bars comme un expert du monde des spiritueux.

OBJECTIFS DU POSTE :

- Développer la notoriété et l'attachement à la marque auprès des prescripteurs et consommateurs.
- Activer et suivre un portefeuille d'établissements afin de les fidéliser à la marque grâce à des actions de promotion, d'éducation, et en leur apportant des conseils au quotidien.
- Apporter une vraie valeur ajoutée en identifiant les tendances de consommation et en les transformant en opportunités pour la marque.
- Animer mais aussi marquer grâce à un dispositif événementiel

REPARTITION DE L'ACTIVITE

- 50% Cavistes
- 40% CHR (Bars)
- 10% Cash&Carry (METRO, ...)

ACTIVITÉS :

Caves :

- Présentation gamme et formation marque
- Animation dégustation en magasin
- Activations visibilités in store (POS)

CHR / Bars:

- Présentation gamme et formation marque et drink stratégie
- Développement de terrasses personnalisées pour les établissements.



Cash & Carry (magasins type METRO) :

- Formation de l'équipe du magasin et animation d'une demi-journée par magasin

« Le Brand Promoteur sera tenu(e) à un reporting rigoureux (nombre de visites, de formations, d'activations, de dégustations, de bouteilles vendues lors des animations, verbatim clients et consommateurs etc...) chaque mois et à des échanges réguliers avec les équipes marketing et force de vente. »

Il sera également demandé à ce qu'une veille concurrentielle soit effectuée/observée afin d'alerter, informer et nourrir sur les nouveautés, les offres cadeaux, les activations des concurrents

Répartition approximative du temps par semaine :

- 1 Journée d'administratif / reporting / préparation des visites
- 4 jours de tournée par semaine :
 - Animations tastings consommateurs
 - Training staff au cocktail (masterclass)
 - Visites régulières suite au passage du commercial pour renforcer les messages marque, discours valeur, vérification de la visibilité PLV et présence.

KPI's :

Exécution = nombre de visites, fréquentation quanti et quali lors des animations dans les établissements

EFFICACITÉ :

Dégustations et pourcentage de transformation ainsi que pourcentage de conversion de prospects en clients.



EXPÉRIENCE ET FORMATION

De formation commerciale/ marketing de niveau BAC + 2/4 - DUT, BTS, école de commerce
et/ou issu(e) du monde du bar

QUALITÉS

- ⇒ Bonne connaissance du réseau bars et cavistes
- ⇒ Passion & expertise pour l'univers des spiritueux.
- ⇒ Connaissances sur la catégorie des rhums est un plus.
- ⇒ Proactif, autonome, force de proposition.
- ⇒ Sens du relationnel avec les consommateurs ainsi que les clients
- ⇒ Aisance à l'oral (prise de parole en public)
- ⇒ Capacité à travailler en transversal et en lien avec les commerciaux
- ⇒ Sens du commerce
- ⇒ Rigueur et fiabilité de reporting
- ⇒ Maîtrise des outils informatiques Windows obligatoire (Excel, Word, Powerpoint,...)
- ⇒ Permis B indispensable

AUTRES

- ⇒ 1 Poste à pourvoir :
 - 1 poste basé à Lille
- OU
- 1 poste basé à Nantes/Rennes
- ⇒ Véhicule de fonction
- ⇒ Salaire mensuel 2700€ Brut
- ⇒ Bonus

Type d'emploi : CDD

Période : Mars 2024 à mi-Décembre 2024

CVs et LM : candidature@pwpagence.fr