

Business Developer Off-Trade (M/F) – Brugal

EDRINGTON-FRANCE

Localisation : Paris

RESUME DU POSTE

Brugal a atteint un moment clé de croissance et a fixé une vision ambitieuse pour devenir le rhum ultra-premium n°1 d'ici 2030. La France est le deuxième plus grand marché de rhum ultra-premium au monde et jouera donc un rôle essentiel dans la réalisation de notre vision mondiale.

Le Business Developer Off-Trade est un ambassadeur passionné de la marque, incarnant son essence. Brugal est un nouvel acteur sur le marché français avec une notoriété limitée. Le Business Developer Off-Trade sera donc en première ligne pour développer la notoriété de la marque, sa présence, sa visibilité et dynamiser la rotation de Brugal dans le canal Off-Trade. Nous recherchons une personne autonome, motivée à réussir et prête à aller au-delà des attentes pour atteindre ses résultats et récompenses.

RESPONSABILITÉS PRINCIPALES

- Créer des liens avec les professionnels du trade et les consommateurs en partageant de manière percutante l'histoire de Brugal.
- Animer des sessions pédagogiques immersives avec les partenaires distributeurs et les points de vente directs (cavistes).
- Activement identifier et mettre en œuvre des opportunités avec les cavistes pour éduquer et éclairer sur le rhum Brugal (ex: masterclasses/dégustations).
- Activement identifier et déployer des activations impactantes et distinctives autour de la marque pour stimuler la rotation.
- Gérer le budget d'activation, planifier les dépenses et évaluer le retour sur investissement.
- Collaborer étroitement avec notre équipe Off-Trade.
- Soutenir la force de vente du distributeur dans la revente.
- Renforcer les relations commerciales avec les cavistes pour garantir qu'ils recommandent nos produits.
- Développer des activations ciblées pour augmenter la rotation de nos produits dans les cavistes ciblés.
- Collecter et analyser des données (ventes, performances des cocktails, etc.) pour informer les futures opportunités de référencement et d'activations, en maintenant une base de données pour mieux comprendre chaque client à Paris et suivre les progrès.

- Identifier de nouveaux clients à fort potentiel et élaborer un programme pour obtenir des références et stimuler la rotation.
- Prospecter une liste d'établissements prédéfinie, en construisant un réseau solide de clients fidèles pour Brugal 1888 à Paris.

REPORTING ET MANAGEMENT

Le Business Developer rendra compte au responsable de Brugal France chez Edrington France et travaillera en coopération avec les équipes commerciales du distributeur. Des rapports rigoureux (nombre de visites, sessions de formation, activations, dégustations, retours clients et consommateurs, etc.) seront requis chaque mois, ainsi que des échanges réguliers avec les équipes marketing et commerciales.

Une veille concurrentielle sera également demandée pour surveiller et informer des nouveaux développements, des offres de cadeaux et des activations des concurrents.

SCOPE

⇒ Contrat : Poste à temps plein, avec travail de représentation certains samedis (50%).

⇒ Localisation : Paris.

⇒ Focus : Orientation terrain, développement de nouvelles distributions (ND) au sein d'une liste de comptes identifiés à Paris.

QUALIFICATIONS

- Forte connaissance du réseau de cavistes.
- Passion et expertise dans l'industrie des spiritueux.
- Connaissance pratique du marketing de marque et marketing Trade, avec la capacité de comprendre la stratégie, la structure, les KPI et les opportunités de croissance des clients.
- Expérience spécifique dans le secteur Off-Trade, de préférence dans la catégorie Premium/Ultra-Premium.
- Expertise dans la catégorie du rhum est un plus.
- Proactif(ve), autonome, et force de proposition.
- Excellentes compétences relationnelles avec les consommateurs et les clients.
- Excellentes compétences en prise de parole en public.
- Capacité à travailler en équipe et à collaborer avec les équipes commerciales.
- Sens commercial.
- Compétences rigoureuses et fiables en reporting.
- La maîtrise de l'anglais est un plus.
- La maîtrise des outils Windows (Excel, Word, PowerPoint) est obligatoire.
- Maîtrise des outils permettant de développer l'activité avec un portefeuille clients.

- Envie de réussir.
- Esprit détective : poser des questions pour comprendre les besoins des clients.
- Audace et créativité : capable de formuler des solutions et de penser différemment.
- Attitude proactive.
- Connaissance du secteur appréciée, WSET apprécié.

Contact : candidature@pwpagence.fr