

## **BUSINESS DEVELOPER ON-TRADE (M/F) - BRUGAL**

### **EDRINGTON-FRANCE**

Localisation: Paris

### **RÉSUMÉ DU POSTE**

Brugal a atteint un moment clé de croissance et a fixé une vision ambitieuse de 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 On-Trade est un ambassadeur dédié et passionné de la marque, incarnant son essence. Brugal est un nouvel acteur sur le marché français avec une notoriété limitée. Le Business Developer On-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 On-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 équipes commerciales des distributeurs (ex : CGM, Milliet) et les clients directs On-Trade sur le terrain.
- Activement identifier et mettre en œuvre des opportunités avec le trade pour éduquer et éclairer sur le rhum Brugal (ex: masterclasses).
- 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.
- Soutenir les équipes commerciales des distributeurs dans leurs efforts de vente.
- Renforcer les relations commerciales avec les partenaires On-Trade pour encourager les recommandations de nos produits.
- Prospector une liste de comptes prédéfinie, en établissant un réseau solide de clients fidèles pour Brugal 1888 à Paris.
- Visiter régulièrement les comptes pour établir des relations solides (initialement deux fois par mois).
- Identifier de nouveaux clients à fort potentiel et construire un programme pour déverrouiller le référencement et stimuler la rotation.

- Collecter et analyser des données (ventes, performances des cocktails, etc.) pour identifier des opportunités futures de référencement et d'activations, tout en maintenant une base de données pour mieux comprendre chaque client à Paris et suivre les progrès.
- Représenter la marque au sein du réseau On-Trade (cafés, hôtels, restaurants).
- Rester informé des tendances du secteur afin de saisir les opportunités.
- Lorsque nécessaire, diriger les négociations majeures ou collaborer directement avec un Key Account Manager (KAM).

## REPORTING ET MANAGEMENT

Le Business Developer rendra compte au responsable de Brugal France chez Edrington France et collaborera avec les équipes commerciales senior du distributeur. Il devra fournir des rapports mensuels détaillés (nombre de visites, sessions de formation, activations, dégustations, retours clients et consommateurs, etc.) et maintenir une communication régulière avec les équipes marketing et commerciales.

De plus, une veille concurrentielle sera attendue pour suivre, informer et rapporter les activités et innovations des concurrents.

## SCOPE

Type d'emploi : Temps plein, incluant des déplacements les samedis.

Localisation : Paris.

Focus : Bars à cocktails.

## PROFIL RECHERCHE

- Connaissance de l'industrie des bars à Paris/France.
- Passion et expertise dans le domaine des spiritueux et de la mixologie.
- Compétence en marketing de marque et marketing Trade, avec une capacité à comprendre la stratégie, la structure, les KPI et les opportunités de croissance des clients.
- Expérience spécifique dans le secteur On-Trade, de préférence dans la catégorie Premium/Ultra-Premium.
- Expertise dans la catégorie du rhum.
- Proactif(ve), autonome et créatif(ve).
- Excellentes compétences interpersonnelles avec les consommateurs et les clients.
- Excellentes compétences en prise de parole en public.
- Capacité à travailler en collaboration avec les équipes commerciales.
- Forte sensibilité commerciale.
- Rigueur et fiabilité dans les rapports.
- Maîtrise préférable de l'anglais.
- Maîtrise obligatoire des outils Windows (Excel, Word, PowerPoint).

Contact : [candidature@pwpagence.fr](mailto:candidature@pwpagence.fr)