

Ambassadeur Vin & Champagne

Perrier-Jouët, RSRV, Sainte Marguerite en Provence

En collaboration avec la Force De Ventes et dans le respect des stratégies des marques établies par le Marketing, l'ambassadeur du pôle Vin & Champagnes contribue sur les réseaux HD et Distribution à :

- Faire connaître les marques Super premium et Ultra-Premium du pôle : les champagnes Perrier-Jouët & RSRV ainsi que le domaine de vin Sainte Marguerite en Provence, plonger les clients et les consommateurs dans leurs univers respectifs
- Faire déguster et former sur les produits en présentant le discours de marque
- Développer une relation privilégiée avec les canaux prescripteurs en mettant principalement l'accent sur la restauration festive, les palaces & les communautés prestige
- Développer la demande et les rotations du portefeuille dans l'objectif d'accroître les volumes et la valeur
- En collaboration avec le marketing, sourcer et infiltrer les événements plébiscités par les cibles stratégiques des marques
- Apporter son expertise produit en interne comme en externe (formation...)

Responsabilités REALISATIONS A MENER	INDICATEURS CLES
<p>1. Développer la notoriété du portefeuille Vin & Champagnes PRF</p> <p>Auprès des clients stratégiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier des opportunités - événements, manifestations professionnelles - propices à l'exposition du portefeuille - Identifier et cibler les opportunités commerciales et image - Créer un réseau de clients CHR & communautés prestige pour faciliter la prospection & le référencement - En collaboration avec le Chef de secteur et les brand ambassadeurs PRF, travailler au référencement de la marque dans les établissements Hors Domicile stratégiques - Se positionner en soutien des ambassadeurs PRF sur les salons professionnels - Relayer les activations sur les réseaux sociaux (avant, pendant et après l'événement), dans le respect des guidelines fournies par le Marketing - En collaboration avec la FDV Distribution, optimiser l'exposition des marques dans les points de vente lors d'événements spécifiques 	<p>Nb de clients ciblés</p> <p>Nb de clients réactivés/créés/DN</p> <p>Nb de remontées de commandes</p> <p>Nb de masterclass</p> <p>Visibilité (photo back bar, mise en place matériel de visibilité, présence carte)</p> <p>Relais utilisés/nb de posts, likes, followers ...</p> <p>Nb de masterclass</p>

2 Auprès des consommateurs cibles :

- En collaboration avec le marketing, identifier et infiltrer les événements phares des cibles stratégiques des marques
- Soutenir la Force de vente lors des activations consommateurs dans les établissements en lien avec les plans d'action communiqués par le Trade Marketing
- Recruter de nouveaux consommateurs cibles et en faire des prescripteurs
- Relayer les activations sur les réseaux sociaux (avant, pendant et après l'événement), dans le respect des guidelines fournies par le Marketing

2. Participer et enrichir les connaissances œnologiques des collaborateurs & clients pour en faire des ambassadeurs

En interne

- Co-Organiser des dégustations internes sur le portefeuille (2/an et par marque)
- Être garant de la cohérence des contenus de formation diffusés aux équipes (en collaboration avec le marketing, les amender si besoin)

En externe :

- Former le personnel des établissements stratégiques : Force de vente Distributeurs, sommeliers, maîtres d'hôtel, traiteurs, et leurs équipes par le biais de masterclass, formation au perfect serve et au discours de marque
- Consommateurs cibles, leaders d'opinion, influenceurs, journalistes presse lifestyle (Masterclass)
- Être ambassadeur de valeurs Pernod Ricard dans le cadre d'un comportement responsable

3. Relayer les informations nécessaires au Marketing et au Trade Marketing

- Transmettre au Brand Manager (marketing) les données nécessaires à l'analyse des activations réalisées
- Relayer auprès Brand manager (Marketing) les données nécessaires à la veille concurrentielle (activations, promotions, stratégies, prix, gains de nouveaux postes ...), les évolutions et tendances marchés
- Etre force de proposition concernant la mise en avant, l'activation et la promotion des marques
- Partager les best practices à l'échelle nationale (mensuellement)

Nb d'événements ciblés/Nb d'événements soutenus / Nb de verres consommés/bouteilles achetées
Relais utilisés/nb de posts, likes, followers ...
Nb d'animations réalisées
Nb de contacts exposés à la marque
Relais utilisés/nb de posts, likes, followers ...

Nb de masterclass/formations produit
Nb de masterclass/formations produit
Qualité du reporting
Qualité des recos/Post chatters

Compétences clés requises :

- Passion affirmée pour les Vins et Spiritueux
- Expertise produit confirmée dans le domaine du vin (études, diplômes, expériences)
- Affinité luxe prouvée (crédibilité en construction ou déjà établie au sein des communautés Prestige)
- Forte sensibilité aux stratégies de marques
- Aisance relationnelle et maîtrise de la prise de parole en public
- Rigueur dans l'exécution, la formalisation, la gestion administrative.
- Maîtrise de la gestion de projet notamment dans l'organisation d'évènements
- Leadership, Autonomie et Esprit Critique
- Maîtrise des outils digitaux, nouvelles technologies et réseaux sociaux
- Très bon niveau d'anglais requis
- Permis B requis

Zone d'intervention

Couverture géographique « Grandes Villes » soit :

- Ville prioritaire : Paris 65%
- Villes secondaires 35% (notamment pendant les temps forts) : Lyon – Côte d'Azur French Riviera – Alpes

Contact interne PRF : Brand manager (marketing)

Management : non

Liaisons fonctionnelles : Marketing – Trade Marketing - Prestataires extérieurs – Clientèle -

Avantages : frais de vie / voiture

Contact : y.bonneau@pwpagence.fr