



BRAND AMBASSADOR H/F ITALICUS

RAISON D'ETRE DE LA FONCTION

Dans le cadre de son développement sur le marché Français, la marque ITALICUS recherche son nouvel Brand Ambassadeur (H/F) France !

Dynamique, avec un fort sens relationnel, et autonome, vous aurez la charge de son développement et incarnerez l'image de la marque auprès des consommateurs et des clients on-trade.

Organisé(e) et enthousiaste, vous avez le goût du challenge et faites preuve d'initiative et de bon sens.

DIMENSION DE LA FONCTION

- Un poste concentré sur l'activation et la promotion de la marque en événements et en établissements. Vous n'aurez pas la charge de la négociation commerciale.
- Une activité quotidienne et nocturne en binôme avec l'équipe commerciale PR France.
- Périmètre géographique : 70% PARIS / 30% PROVINCE

DÉTAIL DE LA MISSION

1. Développer la présence, la visibilité et la prescription de la marque en On Trade.

Les objectifs :

- Développer la notoriété, travailler la considération et la prescription d'ITALICUS auprès de la communauté bartenders et clients.
- Améliorer la présence, la visibilité et les rotations de ITALICUS dans les établissements ciblés.
- Gestion du concours Art Of ITALICUS .

Les actions :

- Organisation du concours Art Of ITALICUS : tournée en France des grandes villes pour sélectionner les bartenders, pour envoyer le gagnant à la finale mondiale à Rome.
- Organiser et animer des sessions de formation auprès des équipes de barmen.
- Conseiller les barmen dans la façon de revendre et d'animer la marque.
- Animer la marque dans les établissements prioritaires et dans des salons.
- Accompagner les équipes commerciales PR France sur le terrain.

2. Développer la notoriété et l'essai de la marque auprès de la cible consommateurs établie

Les objectifs :

- Faire découvrir la marque et son univers.
- Créer un lien fort entre la marque et les consommateurs.
- Les inciter à commander, recommander et prescrire ITALICUS à leur entourage.

Les actions :

- Recommander toutes les opportunités de mise en place de sessions de dégustation auprès de notre cible. Une fois validées, organiser et animer ces dégustations.



- Rechercher et établir des partenariats avec des lieux ou des marques hors spiritueux pouvant correspondre à l'univers ITALICUS .
- Identifier, aider à la mise en place et maximiser la visibilité de la marque lors évènements divers et en lien avec ITALICUS .
- Relayer ses actions et développer la visibilité de la marque sur les réseaux sociaux.

3. Entretenir l'enthousiasme autour de la marque en interne

Les objectifs :

- Faire en sorte que les équipes internes PR France soient motivées pour travailler la marque.

Les actions :

- Former et animer les équipes internes.
- Participer au maximum aux réunions prioritaires et respecter les rendez-vous fixés.
- Etre force de proposition et de mise en place avec les équipes Marketing dans la stratégie d'activation et de développement de la marque.
- Relayer les actions mises en place et les résultats.
- Faire de la veille et remonter les activités concurrentes.

SUIVI, PLANNING ET REPORTING

L'ambassadeur de marque organise lui-même son activité en respectant les guidelines annuelles qui lui sont fixées.

Dans les établissements clients PR France et ciblés pour ITALICUS, l'Ambassadeur de Marque s'assure à tout moment que son action est cohérente avec l'action du Responsable de Secteur en charge de l'établissement.

L'ambassadeur de marque rend compte de ses actions avec un reporting hebdomadaire auprès de son responsable direct chez PWP et auprès de son contact référent chez PR France. Il rend compte également de ses actions dans les établissements auprès des Responsables de Secteur et des Directeurs Régionaux concernés.

L'ambassadeur de marque gère et surveille le budget lié à son activité en coordination avec le responsable de la marque en charge du budget.

CONTACTS PR France PRIVILÉGIÉS

- Le brand ambassadeur travaille en étroite relation avec :
- Le Brand Manager concerné
- Le Brand Ambassadeur Global
- Les équipes commerciales des zones concernées

PROFIL ET COMPÉTENCES REQUISES



Dynamique, avec un fort sens relationnel, et autonome, vous aurez la charge de son développement et incarnerez l'image de la marque auprès des consommateurs et des clients on-trade.

Organisé(e) et enthousiaste, vous avez le goût du défi et faites preuve d'initiative et de bon sens.

PROFIL

- Femme/homme -
- Charismatique, enthousiaste et bon orateur/trice, doté(e) d'un excellent sens du contact et capable de s'adapter à des environnements et des publics très différents.
- Investi(e), motivé(e), flexible et créatif(ve)
- Personne avec une très bonne présentation.
- Passionné(e) par l'univers des spiritueux et le circuit du CHR
- Autonome, force de proposition et de recommandation, capacité d'analyse.
- Conscient(e) et vigilant(e) envers la « consommation responsable ».

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- A minima 5-6 ans d'expérience dans le monde du CHR
- Bonne connaissance de la mixologie (clients/marchés/concurrence)
- Anglais courant indispensable
- Maîtriser l'outil informatique (logiciels bureautiques)
- Permis B préférable

COMPÉTENCES DE SAVOIR FAIRE ET DE SAVOIR ÊTRE

Savoir Faire /Savoir être :

- Respect de la hiérarchie
- Autonomie et objectivité
- Sens du relationnel avec les consommateurs et clients
- Capacité à créer du lien avec les barmen tout en faisant preuve d'exemplarité
- Capacité à travailler en transversal avec les commerciaux
- Ouverture d'esprit
- Rigueur et fiabilité de reporting
- Force de proposition

Infos / CV : y.bonneau@pwpagence.fr