

Ambassadeur Vin & Champagnes

Perrier-Jouët, RSRV, Sainte Marguerite en Provence

Mission générale :

En collaboration avec la Force De Ventas 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
- Faire déguster les produits en présentant le discours de marque
- Développer une relation privilégiée avec les canaux prescripteurs en mettant principalement l'accent sur les cavistes, B2B & sommeliers
- Développer la demande et les rotations du portefeuille dans l'objectif d'accroître les volumes et la valeur
- 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 cavistes, B2B & sommeliers (restauration étoilée et Palaces) 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 - Représenter les marques lors des événements/soirées B2B (Dégustations...) - Mettre en avant la marque lors de salons professionnels (de l'installation à la représentation) - En collaboration avec la FDV Distribution, optimiser l'exposition des marques dans les points de vente lors d'événements spécifiques 	<ul style="list-style-type: none"> - Nb de clients ciblés - Nb de clients réactivés/créés/DN - Nb de remontées de commandes - Nb de masterclass - Visibilité (photo back bar, mise en place matériel de visibilité, présence carte) - Nb de participations à des salons - Nb de masterclass

2. Auprès des consommateurs cibles :

- Représenter et activer les marques au sein des établissements (masterclass grand public, dégustations)
- En collaboration avec le marketing, identifier et infiltrer des événements consommateurs en accord avec les prescripteurs stratégiques des différentes marques du portefeuille (ex : salons presse etc.)
- 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
- Être garant de la cohérence des contenus de formation diffusés aux équipes (en collaboration avec le marketing, les amener si besoin)

En externe :

- Former le personnel des établissements stratégiques : Force de vente Distributeurs, cavistes, sommeliers par le biais de masterclass, formation au perfect serve et au discours de marque
- Consommateurs cibles, leaders d'opinion, influenceurs, journalistes presse professionnelle (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
- Être 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
- Nb de masterclass animées
- 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)
- 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 75%
- Villes secondaires 25% (notamment pendant les temps forts) : Province

Rattachement : 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