

FICHE DE POSTE – BRAND AMBASSADEUR MIXOLOGIE (H/F)

Client : Pernod Ricard

Contrat : CDI

Début de mission : Septembre 2025

Localisation : Région Lyonnaise

Candidatures : candidature@pwpagence.fr

CONTEXTE

Dans le cadre de son développement national, Pernod Ricard renforce son dispositif de brand advocacy et recherche un Brand Ambassadeur passionné et expérimenté pour incarner et faire rayonner plusieurs marques premium dans la région de Lyon.

Marques concernées : Porte feuille mixologie Pernod Ricard (Altos, Del Maguey,Codigo, 1530,Italicus, Monkey 47)

OBJECTIFS DU POSTE

- Développer la notoriété, l'image et l'attachement à la marque auprès des prescripteurs (CHR, cavistes) et des consommateurs.
- Accroître la présence et la visibilité de la marque sur le circuit On-Trade.
- Former, inspirer et créer des liens solides avec les acteurs clés du secteur.
- Mettre en œuvre des activations impactantes, suivre les performances et optimiser les retours sur investissement.

MISSIONS PRINCIPALES

1. ACTIVATION TERRAIN

- Présenter la gamme, former les équipes (CHR, cavistes) et déployer la stratégie de marque.
- Réaliser des animations et dégustations en point de vente.
- Organiser et animer des masterclasses, staff trainings, événements immersifs.
- Suivre un portefeuille d'établissements et créer un lien fort avec les interlocuteurs clés.

2. DÉVELOPPEMENT D'OPPORTUNITÉS

- Prospector et développer de nouveaux établissements prescripteurs.
- Participer à l'élaboration de plans d'activation avec les équipes commerciales.
- Identifier les opportunités terrain (consommation, tendances, placements produits).

3. REPORTING & ANALYSE

- Reporting mensuel (visites, formations, activations, events...).
- Suivi de la performance des actions terrain : taux de transformation, présence carte, DN.
- Veille concurrentielle (activations, innovations, offres spéciales...).

4. REPORTING ET MANAGEMENT

Le Brand Ambassadeur rendra compte à l'Advocacy Manager PWP Agence et collaborera avec le Brand Manager Advocay Pernod Ricard France et les équipes commerciales. 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.

PROFIL RECHERCHÉ

- 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.
- 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).

OUTILS ET ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Ordinateur et téléphone fournis.
- Voiture fournis
- Outils Windows maîtrisés (Excel, PowerPoint, Word).
- Reporting via CRM ou fichiers partagés.
- Collaboration étroite avec l'équipe marketing, force de vente et PWP Agence