



**ACTIVATION MANAGER CAVISTES (H/F) - INCUBATION BRANDS
BACARDI-MARTINI-FRANCE
BRETAGNE**

MISSIONS

L'Activation Manager, de par son implication et responsabilités sur l'éducation et les activations autour des marques prioritaires Bacardi Martini France sur le réseau caviste du Distributeur, participera à la montée en DN et rotation des références pour atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs de la Business Unit Cavistes.

1. EDUCATION

- ⇒ Développer la notoriété de nos marques Incubation chez les cavistes de son secteur, avec un focus spécifique sur : notre gamme de Malts, St Germain & Patron.
- ⇒ Former les équipes cavistes sur nos gammes & produits prioritaires
- ⇒ Accompagner et former les équipes commerciales de notre Distributeur exclusif sur le réseau caviste de son secteur.
- ⇒ Organiser des Masterclass à destination des cavistes ou des consommateurs, sur demande ou pour répondre à des objectifs précis.

2. ACTIVATIONS

- ⇒ Être force de proposition pour créer des Activations impactantes et différenciantes autour de nos marques
- ⇒ Mettre en œuvre ces activations et faire un maximum de dégustations
- ⇒ Gérer son agenda en maximisant les activations chez les cavistes et aussi la présence lors des salons nationaux et régionaux.

3. SALES

- ⇒ Aide à la revente la force de vente du Distributeur
- ⇒ Améliorer nos relations commerciales avec les cavistes afin qu'ils recommandent nos produits
- ⇒ Augmenter le taux de rotation de nos produits chez des cavistes ciblés
- ⇒ Aider au référencement de nos gammes chez les cavistes indépendants.

« L'Activation Manager repotera au Directeur du réseau Caviste Bacardi Martini France et en co-gestion avec les équipes commerciales senior du distributeur. Il sera tenu à un reporting rigoureux (nombre de visites, de formations, d'activations, de dégustations, verbatim clients et consommateurs etc...) chaque mois et à des échanges réguliers avec les équipes Customer Marketing et Force de Vente. »

Il sera également demandé à ce qu'une veille concurrentielle soit effectuée/observée afin d'alerter, informer et nourrir sur les nouveautés, les offres cadeaux, les activations des concurrents.



SCOPE

- ⇒ Temps plein avec travail de représentation certains samedi
- ⇒ Poste basé : à confirmer
- ⇒ 40% Accompagnement Terrain force de vente / 60% Activations
- ⇒ Focus Rennes, Nantes

QUALITÉS

- ⇒ Très bonne connaissance du réseau cavistes
 - ⇒ Passion & expertise pour l'univers des spiritueux.
 - ⇒ Expertise sur la catégorie des whiskies est un plus.
 - ⇒ Proactif, autonome, force de proposition
 - ⇒ Sens du relationnel avec les consommateurs ainsi que les clients
 - ⇒ Aisance à l'oral (prise de parole en public)
 - ⇒ Capacité à travailler en transversal et en lien avec les commerciaux
 - ⇒ Sens du commerce
 - ⇒ Rigueur et fiabilité de reporting
 - ⇒ Anglais souhaité
 - ⇒ Maîtrise des outils informatiques Windows obligatoire (Excel, Word, Powerpoint)
-
- ⇒ Permis B indispensable

candidature@pwpagence.fr