

# FEUILLE DE ROUTE

## BRAND AMBASSADEUR / AMBASSADRICE

### LYRE'S FRANCE – BBC SPIRITS

Objectif du poste : incarner la marque de spiritueux sans alcools Lyre's en France auprès des clients BtoB (cavistes, barmen, restaurateur, acheteurs...), des consommateurs et de la presse (journalistes et influenceurs).

#### Missions :

1. Développer le relationnel auprès des clients BtoB (Bar, café, hôtels, restaurants, grossistes, grands comptes...) et des consommateurs pour développer la visibilité et la notoriété de Lyre's via :
  - **Représentation de la société** sur la zone et développement de la notoriété de Lyre's et de BBC Spirits (distributeur exclusif de Lyre's en France).
  - **Des formations** des équipes aux produits Lyre's (Nicolas, Métro, cavistes, bartenders...)
  - **Animation terrain** des magasins de grands comptes, dégustation auprès des consommateurs : dégustations en journée ou masterclass le soir chez des clients ciblés
  - Les techniques de réalisation cocktails selon la drink stratégie Lyre's
  - La mise en place d'éléments de visibilité
  - Veiller aux bons respects des prix et des accords commerciaux entre les différentes parties
2. **Identifier des opportunités** : démarchage de nouveaux clients (prospects)
3. Communication :
  - **Salons** : présence aux salons (ex : Paris cocktail festival, Sirha, Trend Spirits...) + identifier de nouveaux salons ou événements pour développer la visibilité
  - **Relations presse** :
    - Participer activement à la mise en place des relations presse et influenceurs : participation aux soirées influenceurs et autres événements
    - Être le porte-parole de la marque en France
  - **Identifier des opportunités** : soirées ou partenariat avec un bar/restaurant/ cavistes
  - Création d'une page Instagram en tant que Brand Ambassadeur de la marque pour faire rayonner les actions au quotidien
4. **Veille & reporting** : réaliser une veille terrain des actions des concurrents et faire une remontée d'informations terrain par des rapports hebdomadaires. Valoriser les activations faites sur la France auprès des équipes Lyre's et notamment des autres Brand Ambassadeurs de la marque à l'international (échanges en anglais), partage de best-practices.

Communication régulière avec l'équipe commerciale : partage et validation des clients à visiter dans la semaine, reporting et actions à mettre en place suite à la visite (référencements, prise de commande, formation, dégustation ou événement ...).

**Profil recherché :**

- Langues parlées : Français et anglais courant. Une troisième langue est un plus
- Maîtrise des outils digitaux
- Région : Sud de la France, poste basé sur la côte d'Azur avec des déplacements à prévoir dans les Alpes, Toulouse, Bordeaux en fonction des besoins et activations mises en place
- Expérience souhaitée : Minimum 2 ans dans le monde des spiritueux ou les vins/champagnes/craft beer
- Avoir des notions en business développement (fibre commerciale) : capacité à identifier les bons leviers pour développer le business avec différents intermédiaires dans le respect des valeurs de la société, de ses conditions de vente et des accords commerciaux en place.
- Expérience bartender serait un plus. Dans tous les cas, une très forte affinité et curiosité pour l'univers du bar et du cocktail et un bon réseau de relations dans ce secteur
- Être autonome, ouvert d'esprit, avoir un très bon sens du relationnel et une bonne communication. Avoir de la présence, du charisme et être force de proposition