

Communiqué de presse – Réserve à l'usage professionnel

**Aurélien Maillot est nommé Directeur Commercial On Trade de Diageo France SAS  
sous la responsabilité de Benoît Lohio, Directeur Commercial**

Paris, le 4 mars 2024

**Dans le cadre de la création de sa filiale en France depuis le 1<sup>er</sup> mars 2024, le leader mondial des spiritueux, Diageo, annonce la nomination d'Aurélien Maillot en tant que Directeur de l'activité Commerciale On Trade, avec pour mission de développer en France le portefeuille de spiritueux premium en Consommation Hors Domicile (CHD). A ce titre, il est rattaché à Benoît Lohio, Directeur Commercial de Diageo France.**

Après avoir passé près de 22 ans chez Pernod-Ricard, Aurélien Maillot a acquis une solide expérience commerciale dans le domaine des spiritueux. Il a démarré comme chef de secteur pour Ricard SA de 2002 à 2011 puis, pendant 7 ans, comme Sales Manager. Fin 2018, il prend la direction au niveau mondial de l'activité On Trade de Martell Mumm Perrier-Jouët, filiale de prestige de Pernod-Ricard. En septembre 2020, il revient chez Pernod-Ricard France pour développer les marques Prestiges, d'abord comme expert des comptes clés puis comme Directeur du développement de l'activité.



Pour Benoît Lohio, Directeur Commercial : « *Nos clients hors domicile, distributeurs, bars, pubs, clubs, restaurants, hôtels, brasseries, cafés, sont au cœur de notre stratégie de développement en France. Ils sont prescripteurs et – fort de l'expertise d'Aurélien à distribuer des marques luxe en France – nous allons pouvoir renforcer et diversifier notre proposition de valeur.* »

Diageo France SAS est rattachée à Patrick Gantier au niveau de la région Europe du Sud. Sur le On Trade, la toute nouvelle entité va travailler avec les principaux groupes et distributeurs de boissons. Ensemble, ils distribueront une partie du portefeuille stratégique de spiritueux premium de Diageo :

Cardhu, Tanqueray, Don Julio, Zacapa, Bulleit, Singleton, Lagavulin, Ketel One, Oban, Talisker, Knockando, Mortlach, Haig, Caol Ila, Dalwhinnie, Roe & Co, Seedlip, Auchroisk, Belsazar, Blair Atholl, Brora, Cambus, Carsebridge, Cladach, Clynelish, Convalmore, Cragganmore, Glen Elgin, Glenkinchie, Inchgower, Linkwood, Mannochoire, Pittyvaich, Port Ellen, Royal Lochnagar, Teaninich et Villa Ascenti.

Le reste du portefeuille de Diageo continuera à être géré par MHD France, la joint-venture créée en France depuis 2000 avec Moët Hennessy.

### Biographie de Benoît Lohio, Directeur Commercial Diageo France

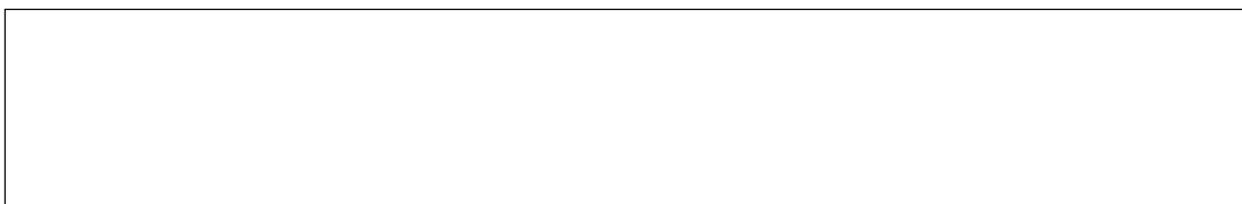


Benoît Lohio est Directeur Commercial de Diageo France SAS dont les activités commerciales ont démarré au 1<sup>er</sup> mars 2024. Il est rattaché à Patrick Gantier, Directeur Général de Diageo Europe du Sud, et est membre du comité exécutif de Diageo Europe du Sud.

Aujourd'hui âgé de 41 ans, Benoît a rejoint le groupe Diageo en septembre 2022 en tant que Directeur des clients internationaux et des centrales d'achat européennes.

Précédemment, Benoît a effectué l'essentiel de sa carrière dans des fonctions commerciales, notamment 13 années chez Unilever. Tout d'abord en 2005, où il a occupé pendant 3 ans diverses fonctions en catégorie management et marketing, avant de rejoindre en 2008 Sony comme compte clé national. En 2012, Benoît retourne chez Unilever en tant que compte clé national sur les activités Home Care (produits d'entretien ménager) et Personal Care (soins corporels). En 2015, il devient Directeur Clients Nationaux sur les catégories Alimentaire et Glaces. Et, c'est en 2017 qu'il prend des fonctions à l'international, en étant basé aux Pays-Bas – d'abord comme Senior International Business Account Leader puis comme Directeur des clients internationaux et du Développement.

Diplômé d'un Master Marketing Vente de Néoma Business School, Benoît a démarré sa carrière en 2003 à Londres chez Louis Vuitton.



**L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTE. A CONSOMMER AVEC MODERATION.**

#### A propos de Diageo

Diageo est le leader mondial des spiritueux avec des marques de renom comme Johnnie Walker, J&B, Cardhu, Talisker ou Lagavulin pour les whiskies, Smirnoff, Cîroc et Ketel One pour les vodkas, Zacapa, Captain Morgan ou Don Papa pour les rhums, mais aussi Baileys, Don Julio ou Tanqueray. Basée au Royaume-Uni, le groupe commercialise ses produits dans plus de 180 pays. Il est coté à la fois au London Stock Exchange (LES) et au New York Stock Exchange (NYSE).

L'ambition de Diageo est d'être l'une des entreprises de grande consommation les plus performantes, les plus fiables et les plus respectées au monde. Ainsi, au cœur de sa stratégie se trouve son programme « Société 2030 : Esprit de Progrès » qui fixe la trajectoire ESG du Groupe (Environnement, Social et Gouvernance). L'entreprise s'engage en faveur d'une croissance durable, sur toute la chaîne de valeur – des céréales qui constituent l'une de ses principales matières premières jusqu'au moment de la dégustation par le consommateur.