

Chef produit Magasin

FINALITÉ DU MÉTIER

Le/La Chef produit Magasin met en œuvre la stratégie marketing – Produits – Fournisseurs – Points de vente – Prix en tenant compte du marché, des contraintes économiques et des perspectives de l'entreprise ; établit les propositions de budget et aide à la réalisation des objectifs de CA et de marges dans ses familles de produits. Son périmètre de référence et compétence est l'achat de pièces techniques et spécifiques agricoles.

MISSIONS PRINCIPALES

- Met en œuvre la stratégie Achat définie dans une optique de dynamisation des ventes.

COMPÉTENCES

- ✓ Connaissance des produits techniques et des besoins clients,
- ✓ Connaissance de la réglementation commerciale,
- ✓ Connaissance des techniques d'achat, merchandising et de négociation,
- ✓ Connaissance du marché, des tendances saisonnières, des attentes des clients, Capacité d'analyse, de synthèse, d'anticipation,
- ✓ Rigueur, logique, précision, prendre des risques mesurés,
- ✓ Savoir communiquer, former,
- ✓ Être Disponible, réactif.

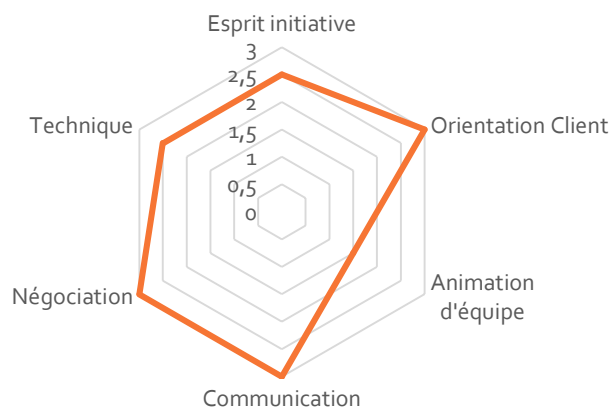
TÂCHES

- ✓ Sélectionne et choisit les fournisseurs et les produits,
- ✓ Sélectionne et suit une gamme de produits,
- ✓ Gère les tarifs dans le cadre des objectifs de marge et d'optimisation du CA,
- ✓ Participe à la création de l'offre d'opération commerciale,
- ✓ Met en œuvre et respecte les contrats cadres annuels,
- ✓ Participe à la Négociation avec les fournisseurs (acheter aux meilleurs prix et aux meilleures conditions logistiques),
- ✓ Fait des arbitrages fournisseurs/produits,
- ✓ Veille aux bonnes implantations et aux niveaux des stocks,
- ✓ Suit les marges, les CA mensuels, propose les ajustements nécessaires,
- ✓ Optimise la logistique, les rééquilibrages entre dépôts,
- ✓ Représente l'entreprise vis à vis des fournisseurs,
- ✓ Organise et fait des relevés de prix des produits à la concurrence,
- ✓ Fait respecter la réglementation sur la commercialisation des produits,
- ✓ Respecte les plannings et rétro plannings établis avec les services internes (commerce – logistique – Communication),

- ✓ Fait évoluer ses gammes de produits (création/suppression),
- ✓ Remonte les informations et est force de proposition à tout niveau (proposition de référencement, opérations commerciales, nouveaux produits...),
- ✓ Diffuse toutes les informations aux magasins et répond aux besoins de formation des magasins,
- ✓ Met à jour les classements de ses produits et les analyse,
- ✓ Veille au respect des procédures garanties et SAV,
- ✓ Gère les litiges produits.

CETTE LISTE DE TACHES EST NON EXHAUSTIVE ET PEUT ETRE AMENEE A EVOLUER.

COMPÉTENCES CLÉS



FORMATION MINIMALE

BAC 2-3 ACHATS/NEGOCE/ COMMERCE Ecole de commerce ou diplôme de niveau III avec une expérience significative correspondant au référentiel métier.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Connaissances accrues des produits techniques agricoles
Connaissances de la saisonnalité agricole et du monde rural
Expérience de 5 ans sur le même poste

Rattachement hiérarchique

Direction Achat et Logistique

Evolution potentielle :

Direction Achat et Logistique