

Chef produit Matériel

FINALITÉ DU MÉTIER

Le/La Chef produit 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. Il/Elle optimise l'approvisionnement des points de ventes en Matériel en travaillant en anticipation des cadenciers financiers. Il/elle établit les propositions de budget et aide à la réalisation des objectifs de CA et de marges dans ses familles de produits.

MISSIONS PRINCIPALES

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

COMPÉTENCES

- ✓ Connaissance des produits et des besoins clients,
- ✓ Connaître les magasins (terrain),
- ✓ 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,
- ✓ Disponible, réactif.

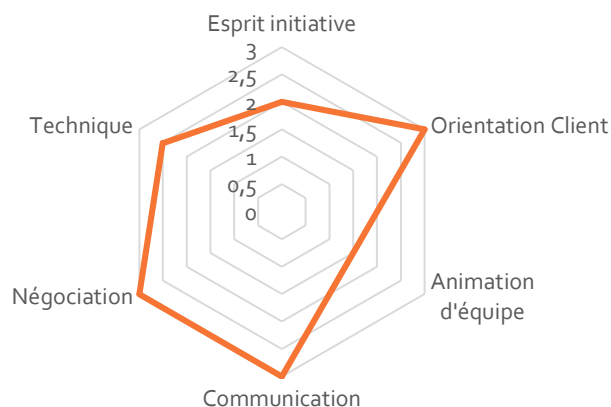
TÂCHES

- ✓ 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,
- ✓ Bonne optimisation logistique externe envers le réseau commercial,
- ✓ 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.
- ✓ Organise des démonstrations de dynamique commerciale,
- ✓ Met en œuvre et anime les outils d'aide à la vente.

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

Expérience de 5 ans sur le même poste ou équivalent.

Rattachement hiérarchique

- Direction Achat et Logistique

Evolution potentielle :

- Direction Achat et Logistique