

Cadre commercial

Autre appellation : chef de produit

Mission

Le chef de produit est responsable du développement d'un produit ou d'une gamme de produits, depuis la production jusqu'à la commercialisation. Il doit l'adapter en permanence à l'évolution et aux opportunités du marché.

Il travaille cependant avec une certaine autonomie puisque c'est à lui que revient la responsabilité de gérer les actions dans leurs aspects opérationnels. Sa performance sera mesurée en fin d'année sur les résultats obtenus par rapport aux objectifs. En accord avec la politique marketing définie par la direction, il met en place une stratégie pour son produit, élabore des recommandations et s'assure de leur application et de leur efficacité.

Rôle

- Recueillir en permanence toutes les informations se rapportant directement ou indirectement au produit afin de proposer des axes de développement,
- Collaborer avec le responsable logistique, le responsable qualité et le service marketing,
- Définir le plan média le mieux adapté (campagne publicitaire ou promotion sur le lieu de vente...),
- Concevoir les outils d'aide à la vente,
- Assurer les relations avec les fournisseurs et les clients
- Vérifier la mise en œuvre sur le terrain avec le logisticien,
- Accompagner la force de vente en organisant, par exemple, des réunions sur le produit, en élaborant des argumentaires...
- Analyser les résultats d'actions de lancement ou de développement d'un produit.

Profil

Les principaux profils recherchés sont des diplômés d'écoles de commerce, des universités ou des écoles d'ingénieurs : niveau de Bac +3 à Bac +5.

Avoir de bonnes qualités relationnelles, maîtriser une ou plusieurs langues étrangères (très appréciées anglais et espagnol).

Retrouvez les entreprises adhérentes à la CSIF sur notre site internet : <http://www.csif.eu> - onglet Adhérents