

Chef de Produit Véhicules Industriels H/F

Réf. de l'offre

2.7/0522/001902

Expérience requise

2-5 ans

Type de contrat

CDI

Date de publication

18/05/2022

Niveau d'études requis

BAC + 3

Rémunération

Selon expérience

Localisation

Compiègne

Présentation

Akkion Recruitment, acteur des Ressources Humaines spécialiste du recrutement dans les métiers à forte valeur ajoutée, recrute pour son client BestDrive, un(e)

Chef de Produit Véhicules Industriels H/F

Missions

Filiale du Groupe Continental, placé parmi le Top 5 mondial des équipementiers automobile grâce à ses technologies et services pionniers, BestDrive est l'un des leaders spécialistes de la distribution de pneumatiques, de l'entretien automobile et des poids lourds et des services liés à l'entretien.

Fort de 200 points de vente répartis sur toute la France, le réseau BestDrive emploie 1 800 collaborateurs et collaboratrices passionnés par les métiers de la maintenance automobile et engagés pour le meilleur service client.

Justifiant d'une expérience convaincante et réussie en environnement BtoB fortement concurrentiel et très opérationnel, idéalement dans le secteur des véhicules industriels (poids lourds, agricole, manutention, génie civil), vous démontrez votre perspicacité pour la définition de la stratégie produits de la gamme VI (Véhicules Industriels) et vous êtes le (la) garant (e) de son bon déploiement.

Rattaché (e) au Responsable Développement d'Activité, grâce à votre sens de l'organisation et à votre esprit d'équipe, vous coordonnez toutes les étapes de la vie des produits de votre périmètre et, pragmatique et rigoureux (se), vous démontrez votre efficacité et votre autonomie dans vos principales missions et responsabilités :

- Participation à la définition de la politique commerciale,
- Constitution de l'offre produit et positionnement en fonction des leviers du mix marketing,
- Recherche, anticipation et développement des nouveaux produits et services liés à l'activité,
- Coordination du lancement des nouveaux produits auprès de l'ensemble des services internes concernés (marketing, logistique, force de vente, ...) et des interlocuteurs externes (fournisseurs, agence de communication, ...),
- Animation de l'offre produits en fonction des engagements de la politique commerciale (volumes, PDM, ...)
- Développement des outils d'aide à la vente (argumentaires de vente, PLV, digital, ...), déploiement auprès de la force de vente et suivi,
- Elaboration et pilotage des opérations promotionnelles,

- Participation et organisation des événements (salons, séminaires, forums, ...),
- Suivi de la performance : définition et mise en place des KPIs, analyse et restitution,
- Suivi, pilotage et analyse des actions commerciales,
- Suivi du marché et benchmark des concurrents et analyse,
- Gestion du P&L des produits et optimisation de la rentabilité,
- Préparation du budget et forecast et suivi du budget des produits,
- Reporting d'activité produits et analyses ad hoc.

Doté(e) d'excellentes qualités relationnelles et d'une forte capacité à communiquer avec tout type d'interlocuteurs, vous aimez évoluer dans un environnement dynamique et innovant auquel vous contribuez pleinement, vous êtes reconnu (e) comme le (la) référent (e) Véhicules Industriels et vous interagissez en permanence avec les équipes terrain (KAM, CDC, RZ, et RA) en vous appuyant sur les 4 valeurs du Groupe : Confiance, Passion de Gagner, Liberté d'Agir, Les Uns pour les Autres.

Profil recherché

Diplômé(e) Bac+3 à Bac+5 en Marketing ou en Commerce, vous détenez une expérience réussie et similaire dans un univers exigeant et challengeant, idéalement dans le secteur industriel. Intégré(e) dans un groupe international, votre maîtrise de l'anglais est opérationnelle et, mobile, vous vous déplacez ponctuellement en France. Vous êtes parfaitement à l'aise avec l'utilisation de Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint) et généralement avec les outils numériques.

Informations complémentaires

Type de contrat: CDI