



## Manager Marketing Commerce Digital (H/F)

Contrat à durée indéterminé

Le groupe ALTAÏR développe et commercialise des solutions d'entretien et de soin de la maison (produits et accessoires d'entretien, insecticides ménagers et produits de réparation multi-matériaux), vendus en circuits spécialisés (GSB, drogueries, jardinerie, LISA). Nous développons et commercialisons plusieurs gammes de produits grand public sous les marques Starwax, Starwax the Fabulous, Kapo, Sinto, Dylon, Briochin et Oro.

Notre groupe réunit aujourd'hui plus de 400 collaborateurs qui partagent passion et expertise !

La société BRUNEL, filiale du groupe qui produit et commercialise une large gamme de solutions d'entretien de la maison commercialisées dans les magasins spécialisés, recherche son/sa Manager Marketing Commerce Digital.

Sous la responsabilité hiérarchique et fonctionnelle de la Directrice Croissance et Développement durable, le Manager Marketing Commerce Digital est le garant du développement et de la gestion des marques et des produits Altaïr pour les circuits e-commerce directs et indirects pour la France et l'international, ainsi que du suivi et du développement des sites de e-commerce directs.

### Vos missions :

- **Développement ou adaptation de l'offre de marques et de produits en Europe**
  - Définir un positionnement et une stratégie des marques spécifiques ou garantir l'exécution du positionnement marketing des marques des BUs Altaïr
  - Analyser et synthétiser des données de marché
  - Elaborer un plan d'actions Marketing annuel
  - Gérer et animer des marques et produits au quotidien : développement produits et packaging, gestion du cycle de vie des produits
  - Briefer et choisir des partenaires externes (Relations presse, agence de com, de promo, agences web...)
  - Assurer un reporting trimestriel sur les résultats
  - Gérer un budget alloué
  - Créer et animer des présentations diverses en interne ou en externe
  
- **Elaboration et mise en œuvre de la stratégie de commerce digital pour les sites internes**
  - Mettre en place une stratégie commerciale et marketing en accord avec la stratégie globale de l'entreprise
  - Participer au process S&OP et définir les prévisions de vente e-commerce
  - Garantir la politique commerciale dans le respect du droit de la concurrence
  - Responsable du chiffre d'affaires des sites e-commerce
  - Piloter et coordonner les actions marketing digitales associées
  - Optimiser le triptyque acquisition/fidélisation et développement de la conversion
  - Gérer le P&L e-commerce et l'optimisation de la marge
  - Suivre et analyser les indicateurs de performance
  - Assurer un reporting

### Les compétences attendues :

- Connaissance du marché et des entreprises du secteur des produits de Grande Consommation
- Maîtrise des outils et techniques commerciales propres à la grande distribution
- Connaissance des législations commerciales en lien avec son activité
- Capacité à représenter et garantir l'image de marque de l'entreprise auprès d'acteurs extérieurs
- Connaissance des outils de mesure et de gestion du commerce digital
- Maîtrise du commerce digital - Culture web
- Connaissance des métiers de la logistique
- Capacité à communiquer pour créer la confiance et convaincre
- Capacité à gérer un budget
- Positionnement assertif

**Le profil recherché :**

Issu(e) d'une formation de niveau BAC +5 (Master) spécialité en e-business/ digital/ marketing, vous disposez d'une expérience réussie à un poste similaire (idéalement dans le secteur industriel).

**Les avantages :**

- Un cadre de travail dynamique
- Un management de proximité
- Une politique RSE stimulante
- Une rémunération attractive : intéressement, titres restaurant, chèques vacances...
- Type d'emploi : Temps plein, CDI
- Aide au logement
- Épargne salariale
- Participation au Transport
- RTT
- Titre-restaurant