

Chef de marques (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 Chef de marque.

Sous la Responsabilité du Directeur Marketing France ou du Directeur Marketing développement et innovation : Il définit et met en place le plan marketing du produit ou de la gamme de produits à sa charge. Il a également pour mission d'assurer la gestion du cycle de vie des produits de la mise en point de vente au service après-vente.

Vos missions :

- **Innovation & développement :**

- Analyser le marché, réaliser des veilles concurrentielles, participer aux rendez-vous fournisseur afin d'être force de proposition.
- Définir la stratégie de gamme (Innovation / rénovation) en prenant en compte les objectifs fixés par la BU.
- Définir l'axe de communication de la ou des marques qui sont attribuées et s'assurer du suivi de cette politique.
- Accompagner le cycle de vie du produit (de la création à la mort).
- Créer et suivre les projets avec l'équipe projet dédiée, réaliser un reporting régulier et alerter en cas de blocage.
- Construire des P&L pour chaque innovation ou rénovation, être le garant de la politique financière de la BU.
- Suivre son budget et le faire vivre dans une politique ROI.
- Gérer des missions transverses qui peuvent être ponctuelles ou permanentes (organisation meeting...)

- **Activation :**

- Analyser le marché, ses tendances, la concurrence, les circuits de distribution : marché, positionnement.
- Définir le plan d'activation marketing : développer la visibilité et la présence du produit ou de la marque en point de vente et sur les réseaux sociaux
- Contrôler et réaliser un reporting sur la réalisation des activités et les résultats
- Définir les besoins de la clientèle, les améliorations à proposer et les volumes probables de vente
- Planifier et coordonner les actions promotionnelles, publicitaires et commerciales
- Réaliser et mettre en œuvre des actions d'ajustement pour réaliser les objectifs
- Réaliser, suivre et contrôler le budget et les marges réalisées en lien avec le service contrôle de gestion
- Suivre les ventes du produit et du cycle de vie du produit
- Assurer une vielle marketing

Les compétences attendues :

- Maîtrise des outils statistiques quantitatives et /ou qualitatives
- Maîtrise des techniques et méthodologies de négociation
- Solides connaissances en marketing (4P)
- Maîtriser les bases du P&L
- Maîtrise des outils d'informatique marketing
- Connaissance des études et des panels clients et consommateurs
- Positionnement assertif

**Le profil recherché :**

Issu(e) d'une formation BAC +5 spécialisée en marketing, vous disposez d'une première expérience réussie à un poste similaire dans le secteur industriel idéalement.

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation d'handicap.

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