RESPONSABLE MARKETING PRODUITS

Né(e) en 1971 · ORLEANS · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1003150908

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Administration et juridique

Formations

1986
bts electrotechnique option automatisme obtenu en

Expériences professionnelles

2010 - 2010 — Concierge d'entreprise
adhérent actif sein de l'association cadrentreprise
2009 - 2009 — Magasinier / Magasinière en négoce des matériaux de construction
responsable produits malrieu distribution, rodez négociant en matériel électrique, chauffage, plomberie, carrelage
2008 - 2008 — Régleur / Régleuse machine à compression de matières plastiques et caoutchouc
responsable produits cooper capri safety, orléans fabriquant de presse étoupe et d'accessoires second oeuvre pour le bâtiment commercialisation d'une gamme complète de presse étoupe plastique
2004 - 2004 — Câbleur électricien / Câbleuse électricienne en aéronautique
responsable marketing compagnie deutsch, evreux fabriquant de solutions de connexion pour l'industrie aéronautique, militaire et spatiale développement d'une solution de connexion innovante pour l'a380
2001 - 2001
responsable produits phoenix contact, seine et marne fabriquant de solutions de connexion pour l'industrie mise sur le marché d'une gamme complète de produits made in france

Langues

Français (Langue maternelle)

Compétences

Bonne maîtrise de Word, Excel, Powerpoint, Progiciel de gestion SAP

Rédiger les cahiers des charges fonctionnels liés aux nouveaux produits
Créer les outils de communication Produits (catalogues, PLV, site internet, rédactionnels média, etc.)
•”`ormer le réseau de vente et organiser des séminaires de formation destinés aux professionnels
Organiser les opérations évènementielles (salons professionnels)
•” æ–ÖW" ÆW2 proupes de travail avec les services R&D, Achats, Logistique et Production
Constituer et gérer le Tarif public en étroite collaboration avec la Direction Commerciale
Développer et référencer les produits, puis assurer leur promotion à travers les circuits de distribution
Multicanaux : Grossistes nationaux, GSB et VPC

Sélectionner les fournisseurs et négocier les conditions d'achat
Accompagner la force de vente dans les tournées en métropole et à l'international
•• &÷7 V7FW" FR æ÷W`eaux marchés dans les secteurs de l'Industrie du Vide et de la Recherche

Permis

Permis B

Loisirs

Pratique régulière du tennis, de la natation et du volleyball
Nombreux séjours à l'étranger : Union européenne, Egypte, USA, EAU

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.