Chef de Produit Marketing

91300 Massy · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 250102092522

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Ile de France

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : a étudier

Secteur : Batiment

Formations

12/2022 — Bac +5 — ISC Business School

Master Programme Grande Ecole Diplôme obtenu avec mention bien. Note obtenue pour le mémoire de fin d'étude : 16/20. Titre du mémoire : "L'impact des stéréotypes utilisés pour le ciblage sur la crédibilité de la marque".

12/2020 — Bac +3 — Université d'Évry Val d'Essonne

Licence Administration Economique et Sociale Diplôme obtenu avec mention bien. Note obtenue pour le mémoire de fin d'étude : 16/20. Titre du mémoire : "L'impact des stéréotypes utilisés pour le ciblage sur la crédibilité de la marque".

12/2019 — Bac +2 — Institut universitaire d'Évry Val d'Essonne

DUT Gestion des Entreprises et des Administrations Gestion d'un projet humanitaire (Gestion financière, Management, Communication, Comptabilité, etc.). Préparation d'un rapport d'alternance et d'une soutenance sur le poste de Chargée de la Stratégie de Communication.

Expériences professionnelles

02/2023 - 10/2024 — Chef de Produit MDD

Gestion complète de 10 lancements de produits par an, ainsi que des switchs produits. Gestion de la clientèle MDD, incluant 10 grands distributeurs en France, en Espagne et au Portugal. Communication et coordination efficaces avec la force de vente, incluant le suivi des stocks et la collecte d'informations sur le marché. Préparation des outils d'aide à la vente : présentations pour la négociation client, présentations groupe et études diverses. Analyse concurrentielle : réalisation de store checks deux fois par an par enseigne et suivi de la tarification. Recherche de nouvelles opportunités de vente et réponse aux appels d'offres, avec un accent particulier sur l'innovation produit.

09/2021 - 11/2022 — Assistante Chef de Produit

Préparation des lancements : environ 2 par semestre. Fixation des tarifs et promotions. Communication avec la force de vente : suivi des stocks, collecte des informations du marché. Préparation des outils d'aide à la vente : brochures, catalogues de merchandising, ILV/PLV. Analyse concurrentielle.

09/2020 - 08/2021 — Business Developer

Prospection (en moyenne 40 à 50 appels par jour). Recherche de nouvelles opportunités de vente. Augmentation du portefeuille clients de 20 %. Gestion des contrats (2 à 3 ventes conclues par jour), générant un chiffre d'affaires moyen de 20 000 à 30 000€ par mois.

Langues

Anglais (courant), Espagnol (notions)

Atouts

Excel, Powerpoint, Word, Canva, SAP, IFS, Benchmark : Nielsen, Kantar, Suivi de la performance produit : MIS

Loisirs

Sport & Fitness, Développement personnel

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