



Chef de produit (H/F)



Acheter - Commercialiser

Marketing

Véritable stratège, sa mission est d'analyser les différents marchés, afin de rénover ou de concevoir de nouveaux produits adaptés aux goûts et aux besoins des consommateurs.

MISSION PRINCIPALE

Le Chef de Produit joue un rôle d'interface entre les équipes de production et les équipes de vente en suivant le produit de sa conception à sa livraison dans les circuits commerciaux. Il est en veille permanente pour offrir de nouveaux produits et services

ACTIVITÉS

- Etude et analyse du marché
- Définition et mise en oeuvre de l'offre produit
- Réalisation et suivi du plan opérationnel de l'offre produit

COMPÉTENCES

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Assurer une veille marketing (état du marché, besoins des consommateurs, concurrence)
- Définir les caractéristiques des produits
- Rédiger les cahiers des charges techniques



- Etablir les modalités de fabrication (en lien avec la production)
- Consulter et sélectionner fournisseurs et sous-traitants
- Réaliser le plan marketing du produit ou de la gamme
- Concevoir le « plan média » de mise sur le marché du produit
- Analyser les ventes des produits existants et proposer des ajustements (changement de prix ou d'argumentaire, campagne de promotion...)
- Apporter un appui technique au réseau commercial
- Respecter la législation sociale et le droit commercial

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

- Se montrer agile et proactif dans ses démarches
- S'adapter aux changements, à l'incertitude et à la complexité
- Comprendre les enjeux relationnels et de pouvoir en entreprise
- Prendre en compte plusieurs paramètres à la fois dans ses analyses et ses décisions
- Faire preuve d'ouverture d'esprit et d'impartialité en étant factuel
- Développer l'empathie et l'écoute positive
- Entretenir des relations assertives avec les différents interlocuteurs

COMPÉTENCES TRANSVERSES

- Pratiquer l'anglais
- Exploiter les outils informatiques et numériques
- Utiliser des outils de communication
- Conduire la gestion d'un projet
- Déployer des méthodes de résolution de problèmes

MÉTIERS DE PROXIMITÉ PROCHE

- Responsable marketing (H/F)



AXES DE MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

MÉTIERS AVOISINANTS

- Technico-commercial (H/F)

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION

- Responsable marketing (H/F)

ACCÈS AU MÉTIER

LES DIPLÔMES

Avec une licence, un diplôme initial en marketing ou un diplôme Bac+5 complété d'un Master :

- Master Marketing et vente (spécialité Marketing, chef de produits)
- Master pro Stratégie et marketing
- MBA spécialisé en marketing

Le double diplôme : bac+4/5 technique (ingénieur, Master), accompagné d'un 3e cycle marketing/commercial (Master) est fortement recommandé :

- École d'ingénieurs généraliste ou spécialisée dans le domaine d'activité de l'entreprise
- 3e cycle universitaire (Master) technique spécialisé dans le domaine d'activité de l'entreprise
- 3e cycle en marketing, type Master d'école de commerce, ou Master marketing
- École supérieure de commerce