

Recruteur	SYNOVIVO
Adresse	35 rue Jérôme d'Arradon
Code postal	56000
Ville	VANNES
Référence	24D1712592575
Titre de l'offre	Chef de Marché AGRI-VAM H/F
Description de la mission	<p>Directement rattaché au Directeur Marketing, votre aurez à transcrire la stratégie d'entreprise en stratégie "marchés" et "produits" et à coacher les ingénieurs technico-commerciaux (ITC) et développement-promotion (IDP) dans le cadre du déploiement de votre plan produit annuel.</p> <p>POSTE / MISSIONS</p> <p>I – Transcription de la stratégie d'entreprise en stratégie "marchés" et "produits"</p> <ul style="list-style-type: none"> * Identifie les marchés et les segments de marché que l'entreprise doit investir: analyse de l'environnement interne (analyse de la valeur) et externe (social, technologique, économique, environnemental, légal et politique, concurrentiel, évolution de la distribution, de la consommation et de l'utilisation), *identifie les forces qui influencent chaque segment de marché, *analyse l'attractivité multidimensionnelle (taille, profitabilité, accessibilité ...) de chaque segment de marché pour COMPO EXPERT , *analyse l'attractivité multidimensionnelle (qualité produit, image, capacité à innover, crédibilité, services ...) de COMPO EXPERT par rapport à chaque segment de marché, rédige une synthèse de l'analyse *Propose les objectifs qualitatifs du plan d'action marketing: Identifie les produits adaptés (couples "produit-marché"), définit les cibles "distributeurs-utilisateurs" (propose les choix de segmentation), détermine le mix produit (4P) *Propose un business plan, les objectifs quantitatifs et les ressources nécessaires au déploiement du plan d'action en concertation avec les directions commerciale et marketing. *Définit les KPI de contrôle rétroactif du plan et propose si besoin des actions de correction et de recadrage <p>Rédige une synthèse annuelle (appelée concept d'entreprise, business review ou analyse stratégique)</p> <p>II – Déploiement de la stratégie "marchés" et "produits" ou du concept d'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> *En concertation avec le département commercial, définit une prévision des volumes de vente à mensualiser dans le respect des procédures d'entreprise et des échéances du groupe CE. Suit et corrige la prévision dans le respect des procédures et échéances internes *Encadre le responsable "approvisionnement" pour optimiser l'approvisionnement et la disponibilité des produits dans le respect des procédures internes (niveaux de stocks fixés par le groupe, politiques de "House Cleaning ou Cut the Tail" ...) *Encadre l'assistante Marketing et Communication dans la définition du plan annuel de communication, de l'animation des réseaux sociaux, du site internet ... *Encadre les Ingénieurs Développement et Promotion dans la définition du plan expérimental *Analyse la rentabilité de chaque produit et propose si besoin des actions correctives (modification de la composition, négociation fournisseurs, augmentation tarifaires ...) *Assure la conception et le développement des produits en lancement, dans le respect des procédures et échéances internes (LOI/SAL/PAL...) *Définit en concertation avec la direction marketing et le responsable R&D, les projets produits à venir et les innovations *Coordonne les litiges qualité-produit avec les parties prenantes internes et externes *Coopère et participe à la mise en conformité réglementaire des produits (modification étiquetage, orientation vers des matières premières non classées ...) <p>III – Appui aux ingénieurs techno-commerciaux (ITC) et développement-promotion (IDP)</p> <ul style="list-style-type: none"> *Encadre les ingénieurs de promotion-développement dans la conception et l'animation des réunions auprès de la force de vente de la distribution, des prescripteurs et des utilisateurs. *Encadre, en concertation avec le responsable R&D et les ingénieurs de promotion la veille technique, le suivi de l'actualité de la concurrence et du contexte technico-économique des cultures *Encadre la formation technique des équipes commerciales, le partage des connaissances et

	l'animation du programme de formation technique interne.
Type de contrat	CDI
Télétravail	Télétravail partiel possible
Description de la société	<p>COMPO EXPERT propose des solutions complètes et uniques de fertilisants écologiquement responsables et de produits de protection des plantes destinés aux marchés professionnels des espaces verts, de la vigne, de l'arboriculture, du maraîchage, de l'horticulture-pépinières et des grandes cultures.</p> <p>La stratégie de l'entreprise s'est orientée depuis 2010 vers la fabrication, la promotion et la vente de spécialités à forte valeur ajoutée sur les marchés cités ci-dessus. Ces spécialités sont divisées en deux familles principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La fertilisation associée qui combine biostimulants et fertilisants pour une meilleure efficacité et un impact limité sur l'environnement - Les produits alternatifs de protection des cultures, et les produits assimilés tels les produits de gestion de l'eau, des stress climatiques ou abiotiques en général. <p>Depuis 2015, l'entreprise est une PME autonome qui a fait le choix de rester orientée sur son savoir-faire Marketing, Commercial, Technique & Réglementaire et d'externaliser les fonctions qui ne sont pas dans son cœur de métier.</p> <p>L'orientation stratégique de l'entreprise et sa taille ont un impact important sur l'ensemble des postes de l'entreprise et des profils des collaborateurs qui sont devenus de plus en plus « techniques » dans les fonctions marketing, commerciale, technique & réglementaire et « généralistes » dans les fonctions supports.</p>
Localisation	Levallois-Perret
Code localisation	Ile-de-France
Pays	Array
Description du profil	<p>-Diplôme Formation : Ecole d'ingénieurs Agro ou Agri (BAC + 5)</p> <p>-Formation complémentaire en Marketing</p> <p>-Langues : Anglais impératif (Toeic > 800) ; l'allemand est un plus</p> <p>-Expérience : plusieurs années d'expérience professionnelle dans la commercialisation et/ou le marketing de produits dans le secteur -des productions végétales au sens latin du mot Hortus : Agriculture, Floriculture, Maraîchage et Aménagements.</p> <p>***Savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Connaissances techniques des cultures et des segments de marché / distributeurs & utilisateurs -Vision stratégique -Agilité - Gestion de Projets -Maîtrise de l'outil informatique <p>***Savoir-faire :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Management du changement -Orientation résultats -Esprit de synthèse et esprit critique -Persuasion, -Animation de réunions -Sens de l'organisation et des priorités, <p>***Savoir être :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Esprit d'équipe -Grande autonomie, aisance relationnelle, empathie, persuasion, réactivité, adaptabilité -Orientation client et loyauté envers son employeur
Expérience	3/5 ans
Profil	Responsable Marketing
Secteur	Agrofourniture (pluriactivités)
Disponibilité	2 mois
Langue	Anglais Allemand