

CHEF PRODUIT COMPOUNDS (PA et PP)

Le poste

Responsable du développement d'une gamme de produits, depuis son approvisionnement jusqu'à sa commercialisation, vous gérez les actions dans leurs aspects opérationnels en accord avec le politique marketing défini du Groupe et en adéquation avec l'objectif défini avec le fournisseur.

Sous la responsabilité directe de la Direction Générale, vous mettez en place une stratégie pour votre gamme de produits, élaborer des recommandations et vous assurez de leur application et de leur efficacité dans les pays dans lequel le groupe est présent (France, Benelux, Espagne, Tunisie, Slovénie et Roumanie)

A ce titre, vos missions sont les suivantes :

- Négocier les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs
- Gérer les stocks en respectant les seuils d'approvisionnement définis avec la Direction. Identifier les besoins d'approvisionnement des clients.
- Analyser les parts de marché, les ventes, les marges dégagées par les produits et proposer des ajustements
- Evaluer la capacité des fournisseurs existants et potentiels à répondre aux demandes et en référer à la Direction et mettre à jour les documents relatifs à la Qualité des fournisseurs (TDS, MSDS, ROHs, REACH, etc.)
- Etablir les tarifs de vente pour les produits MTS en tenant compte des réalités économiques. Définir les adaptations des produits existants et les caractéristiques des nouveaux produits
- Développer les ventes et les négociations commerciales en respectant les marges minimales imposées
- Faire homologuer les produits chez les clients et les donneurs d'ordres et remettre les offres et les devis afférents
- Identifier les besoins clients, les conseiller sur les produits et élaborer les réponses aux appels d'offres suivant « cahier des charges » en les faisant valider par les fournisseurs
- Apporter un appui technique au réseau commercial sur les produits et la gamme
- Collecter les informations sur le client (consommation, besoins, futurs projets, données financières) et les transcrire dans le CRM
- Suivre les réclamations « produits » dans le respect de la procédure et en tenir le producteur informé

Le profil

Idéalement de formation commerciale (Bac+2 à 5), vous connaissez les marchés de produits plastiques et bénéficiez d'une première expérience dans la plasturgie. Votre force de conviction et votre persuasion vous permettent d'accroître les marges de façon significative.

Une bonne connaissance des techniques commerciales et des outils de communication ainsi qu'une connaissance technique de la plasturgie (transformateurs et matières) sont des atouts incontournables. Personne de terrain avec un excellent relationnel, un sens accru des responsabilités et de l'autonomie, vous comprenez les attentes des clients. Force de proposition, vous communiquez les adaptations de produits nécessaires à la pérennité de notre offre. Vos capacités relationnelles, vos aptitudes à la négociation ainsi que votre sens des responsabilités et de l'écoute seront garants de votre réussite professionnelle et de votre évolution au sein de cette structure en constant développement. Une pratique courante de l'anglais est demandée.

Poste basé à Oyonnax (01). Ordinateur et téléphone portable mis à disposition lors des déplacements. Rémunération fixée en fonction du profil et de l'expérience du candidat retenu.

Contact

Philippe DRACH - 03 89 20 14 98 / Jean-Claude CURTET - 06 08 26 36 34



POLYMIX-AMP Group

FRANCE . BENELUX . MAGHREB . IBERIA . SLOVENIA . CROATIA . ROMANIA