

Position Specification – Category Manager

POSITION TITLE: Category Manager
REPORTING TO: Marketing Director
LOCATION: France

Mission:

Le Category Manager est la voix du client au sein de l'entreprise. Il/elle possède une connaissance approfondie des besoins des clients et des tendances du marché dans la catégorie assignée.

Dans cette catégorie, le Category Manager est chargé de piloter la stratégie, le développement et la performance des catégories de produits assignées dans les pays concernés. Ce rôle implique d'analyser les tendances du marché, les préférences des clients et l'activité des concurrents afin d'optimiser l'assortiment de produits et d'augmenter les ventes et la rentabilité.

Le Category Manager travaille en étroite collaboration avec les fournisseurs, les partenaires, les équipes marketing et commerciales pour garantir la croissance de la catégorie et son alignement avec les objectifs globaux de l'entreprise.

Roles and Responsibilités

Category Strategy & Development:

Développer et exécuter des stratégies de catégorie qui s'alignent sur les objectifs de l'entreprise.

- Réaliser des études de marché pour identifier les tendances, les besoins des clients et le paysage concurrentiel.
- Définir le mix de produits, les stratégies de prix et les activités promotionnelles pour maximiser la performance de la catégorie.
- Gérer le cycle de vie des produits, y compris les introductions de nouveaux produits, les arrêts de production et les transitions.
- Diriger les lancements de marque et le positionnement marketing (y compris les recommandations de prix) en étroite collaboration avec la gestion des produits et du design ainsi que le responsable de la communication de la marque. Cela inclut également le choix des designs parmi l'offre de design provenant de la gestion du design.
- Mettre à jour les gammes pour répondre aux besoins spécifiques des clients (portes, cuisines, etc.), ce qui aboutit à une proposition d'offre dédiée.
- Trouver de nouvelles opportunités commerciales (par exemple, vente croisée, vente incitative).

Supplier & Vendor Management:

- Collaborer avec les équipes de projet internes pour favoriser l'innovation et assurer des offres compétitives.

Position Specification – Category Manager

Sales & Financial Performance:

- Surveiller et analyser les ventes, les marges et la rentabilité de la catégorie.
- Développer et gérer le budget et les prévisions de la catégorie.
- Identifier les opportunités de croissance et travailler avec l'équipe de vente pour atteindre les objectifs de revenus et de profits de la catégorie.

Training

- Préparer, élaborer et assurer les formations de tous les acteurs internes pour les lancements et les clients clés.
- Former les clients de manière enthousiaste, en montrant une connaissance approfondie des produits, de la gamme et des applications en utilisant des arguments spécifiques aux clients.

Cross-functional Collaboration:

- Travailler au sein de l'équipe Marketing pour créer des campagnes et des promotions efficaces qui favorisent la croissance de la catégorie.
- Collaborer avec d'autres départements de l'entreprise (par exemple, Produit/Design, Service Client, Lead Génération) pour anticiper les points de blocage et optimiser les actions.
- S'associer avec les équipes Digital pour améliorer la visibilité et la performance de la catégorie en ligne.

Market & Customer Insights:

- Rassembler et analyser les retours et les insights de l'équipe de vente et des clients pour façonner les stratégies de catégorie.
- Rester informé des tendances du secteur, des produits émergents et des innovations.

Travels

- Des déplacements professionnels réguliers à planifier en Europe.

Key Performance Indicators (KPIs):

- Croissance des ventes par catégorie.
- Objectifs de marge bénéficiaire.
- Taux de rotation des stocks.
- Satisfaction client au sein de la catégorie.
- Indicateurs de performance des fournisseurs.

Direct Reports

Responsable du marketing commercial dans la catégorie de produits assignée

Position Specification – Category Manager

Required Experience & Qualifications

- Expérience avérée en tant que Category Manager, Responsable Produit ou dans un rôle similaire.
- Diplômé d'un MASTER II spécialisation Marketing ou école de Commerce
- Expérience en marketing B2B et B2C avec un périmètre international.
- Expérience avec des équipes interfonctionnelles.
- Compréhension des dynamiques de marché, du comportement des clients et de l'analyse concurrentielle.
- Passionné par les produits/services en général. Un intérêt pour les produits décoratifs et techniques est un plus.
- Connaissance de l'industrie et des tendances du marché.
- Excellentes compétences en négociation et en gestion des fournisseurs, tant en anglais qu'en français ou en allemand (selon la catégorie de produit assignée).
- Maîtrise de la suite Microsoft Office, en particulier PowerPoint et Excel.

Personal Attributes

- Solides compétences analytiques avec la capacité d'interpréter un environnement de marché complexe et d'en tirer des insights exploitables.
- Excellentes compétences en communication, relations interpersonnelles et leadership.
- Fortes capacités d'organisation et de gestion du temps.
- Capacité à gérer plusieurs projets, à prioriser les tâches et à respecter les délais.
- Solides compétences analytiques et en résolution de problèmes.
- Esprit d'équipe : volonté de partager et de coordonner avec d'autres membres de l'équipe provenant de différents pays.
- Sensibilisation et compétence interculturelles.
- Un sens de l'esthétique est essentiel pour maintenir l'image des marques.

Pourquoi nous rejoindre ?

Nous offrons un environnement de travail international stimulant où vous pourrez développer vos compétences et contribuer à la croissance de notre entreprise. Si vous êtes prêt(e) à relever ce défi passionnant, envoyez-nous votre candidature dès aujourd'hui

Pour postuler :

Veillez envoyer votre CV et lettre de motivation à isabelle.delcan@polyrey.com

Nous avons hâte de vous rencontrer et de découvrir comment vous pouvez contribuer à notre succès !