

Responsable de marché



Les missions principales

Proposer des gammes de produits permanents aux magasins sous la responsabilité du Responsable de Pool d'activités

Cibler et négocier les produits promotionnels pour la mise en oeuvre des opérations régionales

Contrôler la création des dossiers : des opérations, des remontées de commandes...

Assurer une veille concurrentielle et l'observatoire des prix

Etre garant de la bonne gestion de son Groupe de Travail, de la pertinence des prix d'achat et des prix de cession aux magasins

Etablir les différents contrats avec les fournisseurs



Les compétences clés

Capacité d'adaptation

Rigueur, organisation et méthode

Proposition et prise d'initiatives

Savoir animer une équipe de travail, déléguer et contrôler



La formation

Formation de niveau Bac +3 à Bac +5 avec une expérience significative dans le domaine et dans un poste à responsabilités.