

Recruteur MONDELEZ
Adresse 3 Rue Saarinen
 3 Rue Saarinen
Code postal 94150
Ville RUNGIS RUNGIS
Référence R-68569
Titre Category Manager Marché Promotion (H/F/X) - CDI
Description du poste Category Manager Marché Promotion (H/F/X) - CDI

Locations : Clamart, France

Time type : Temps plein

job requisition id : R-68569

Type d'emploi

Êtes-vous prêt à faire bouger les lignes chez Mondelez International ?

Rejoignez l'aventure, celle d'inventer l'avenir du snacking. Faites-le avec fierté !

Vous veillez à ce que les plans clients soient élaborés et exécutés, en soutenant la mise en place de stratégies et de tactiques de croissance. Vous comprenez les mesures commerciales et les moteurs financiers nécessaires pour débloquer une croissance rentable pour Mondelez International et nos clients, et vous travaillez avec les responsables des comptes clés pour mettre en œuvre des plans visant à atteindre notre objectif annuel.

Vos missions

Votre rôle et vos responsabilités :

- Diriger le développement de l'aspect marketing commercial des plans annuels de catégorie (processus de contrat)
- Comprendre la dynamique du marché / l'insight des consommateurs par canal pour participer aux décisions stratégiques de trade marketing
- Diriger la réunion de planification des activités au cours de laquelle les quotas de vente sont établis afin de réaliser les plans annuels basés sur les éléments constitutifs pertinents
- Suggérer et influencer l'investissement dans les éléments constitutifs de la catégorie, en fonction des besoins de la catégorie et du canal, et prendre en charge l'excellence de l'exécution en point de vente
- Suivre l'activité commerciale de la concurrence dans la catégorie afin de détecter les opportunités commerciales et les menaces potentielles pour la marque
- Assumer un rôle de leader au sein des équipes multi-catégories en dirigeant, en fournissant des informations précises et pertinentes sur les points de vente qui permettront de trouver des opportunités commerciales telles qu'innovations, promotions clients, portefeuille, tarification, etc. permettant d'atteindre les objectifs multi-catégories

Type de contrat CDI

Société MONDELEZ International

Description de la société

Chez Mondelez Europe, nous sommes fiers non seulement des produits emblématiques que nous fabriquons, mais aussi des collaborateurs qui les fabriquent. Avec 52 usines et plus de 28 000 employés passionnés à travers l'Europe, nous sommes le numéro 1 dans le secteur des chocolats et des biscuits, et l'un des leaders de la fabrication de chewing-gums et de bonbons. Tous nos efforts tendent vers un seul objectif : permettre à nos clients d'accéder en toute sécurité à nos grandes marques internationales et locales telles que les chocolats Cadbury, Milka et Alpen Gold, les biscuits Oreo, belVita, LU et Tuc et les chewing-gums Stimorol et Dirol. De grands talents pour de grandes marques. Telle est notre identité. Rejoignez-nous dans notre mission pour continuer à façonner l'avenir du snacking dans le monde en offrant le bon snack, au bon moment, de la bonne manière.

Mondelez International adhère aux principes d'équité en matière d'emploi. Toutes les candidatures qualifiées seront examinées avec attention, indépendamment de l'origine, de la couleur, de la religion, du genre, de l'orientation ou de l'identité sexuelle, de la nationalité, du handicap, du statut de vétéran protégé ou de toute autre caractéristique protégée par la loi.

Localisation Clamart, France

Pays France

Profil recherché Vous avez de l'ambition, l'envie d'évoluer, de booster votre carrière et avez l'expérience et les

connaissances suivantes :

- Planification de catégorie et création de croissance au travers de la gestion des catégories
- Esprit tourné vers l'avenir et curiosité pour les tendances du secteur, les solutions numériques et l'innovation pour les consommateurs. Traduction des opportunités en plans commerciaux
- Élaborer et mettre en œuvre les plans, mesurer et contrôler les résultats et formuler des recommandations pour atteindre les objectifs de croissance
- Planification commerciale et comment maximiser la croissance des revenus
- Influencer les acteurs concernés et interagir efficacement avec les autres en ayant le courage et la résilience nécessaires pour soutenir un point de vue différent
- Capacités d'analyse et sens des affaires

The responsibilities of this position are performed within the framework of a regional business model that is defined and managed by Mondel z Europe GmbH, Switzerland .

Aucune assistance à la relocalisation n'est disponible

Type d'emploi

Ordinaire

Category Planning & Activation

Sales

Expérience Expérimenté (3-10 ans)

Métier Directeur Commercial, Ventes, Développement

Directeur Commercial et Marketing

Directeur internet, e-commerce

Responsable internet, e-commerce

Business Developer, (Key) Account Manager, Directeur régional

Chef d'agence, Responsable magasin

Responsable Commercial/Ventes, Chef de rayon, Chef de secteur, Chef des ventes

Ingénieur technico-commercial

Conseiller commercial

Assistant commercial, administration des ventes et SAV

Directeur Export, Directeur International

Area manager, chef de zone export

Business Analyst

Télévendeur, animateur des ventes

Category Manager, Trade marketing

Responsable Pricing

Autres Commercial, vente, export

Secteur Industrie agroalimentaire & boissons