

CHEF DE PRODUITS

MISSIONS

Véritable vitrine et porte-parole des produits et solutions proposés par l'entreprise, le chef de produit a pour mission de répondre au mieux à la demande des clients. Il contribue à la performance de l'entreprise en remplissant les missions suivantes :

- Gérer le portefeuille clients et le faire évoluer en fonction de la politique commerciale.
- Analyser les demandes des clients, en les faisant clarifier si nécessaire.
- Répondre aux besoins des clients avec une offre valorisant sa gamme de produits et faire connaître ces besoins s'ils ne sont pas couverts aux services concernés.
- Assurer une marge profitable pour l'entreprise en négociant des conditions commerciales optimales dans le cadre défini par le directeur commercial.
- Rechercher en interne, avec le support des services concernés, les informations permettant de répondre au mieux aux demandes du client.
- Assurer le suivi de l'offre, jusqu'à la réception de commandes en vérifiant des conditions contractuelles.
- Assurer le reporting régulier de son activité au directeur des ventes.
- Maintenir le contact avec le directeur d'usine afin d'assurer le meilleur service client.

FORMATION

- DUT GÉNIE CIVIL
- BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES
- BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT



MOTS CLÉS
Autonomie
Sociabilité
Écoute
Négociation

QUALITÉS

- **Mobilité, déplacements de courte durée en France**
- **Écoute client, esprit d'analyse et force de négociation**
- **Aime le contact avec les gens, sociable**
- **Culture générale développée**
- **Connaissances de la production du ciment et de son utilisation dans le béton**



Valoriser et développer les ventes de produits techniques est un défi passionnant ! La capacité d'écoute et de compréhension des besoins émis par les clients est essentielle tout comme l'est l'interaction avec l'ensemble des services de l'entreprise pour y répondre.

