

<b>Chef de produits – Gamme « Piquants » 78 Villennes-sur-Seine</b>
---

**Présentation de la société**

elleboss.fr recherche pour son client, une société de distribution de matériel médical pour patients diabétiques, un/une chef de produits pour sa gamme « Produits Piquants ».

La clientèle est essentiellement en BtoB : EHPAD, établissements de santé, pharmacies d'officine, et quelques patients via le site web.

Sous la responsabilité de la responsable marketing, à laquelle vous rapportez via des points réguliers, vos missions sont les suivantes :

- La commande d'études de marché et la rédaction de synthèses à partir de ces études, dans le but de créer le produit répondant à la demande du marché
- L'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale pour placer le produit sur un marché concurrentiel
- La recherche du fabricant : identification (salons/congrès)
- Le suivi de fabrication du produit, en collaboration avec le service production : délais, suivi, coûts
- Le pricing (en collaboration avec la direction), le suivi du lancement du produit, la coordination des actions marketing et communication
- Le suivi du produit après la commercialisation
- La veille stratégique continue, afin d'observer les évolutions du marché et les comportements de la concurrence
- La gestion et l'animation de notre site e-commerce consacré aux accessoires du quotidien pour les patients diabétiques avec de bonnes connaissances en marketing digital ( SEO, SEA...)

**Et plus précisément :**

- Création de fiches produits, de références internes
- Mise à jour de fichiers relatifs aux produits
- Mise en ligne sur le site web, réflexion sur une communication réseaux sociaux/web
- Suivre les approvisionnements et délais
- Répondre aux appels clients en cas de besoin
- Rédaction d'éventuels devis
- Déclaration auprès des autorités de nouveaux produits
- Suivi des paiements fabricants
- Gestion et maîtrise du budget annuel marketing
- Contacts réguliers avec les fabricants : initier la relation, négocier, passer commande
- Développer l'offre de nouveaux produits
- Participer au développement de la gamme
- Analyse de nouveaux marchés
- Participer et initier les opérations marketing produits : salons, congrès, catalogue, box, newsletter, emailing
- Analyse des produits dits défectueux, rédiger le rapport SAV
- Création des documents de non-conformités
- Mise à jour du scoring fournisseurs
- Clôture des non-conformités
- Reporting hebdomadaires, réunions mensuelles achats

**Outils :** Pack office, Dolibarr (ERP)

**Profil :**

- Diplôme : Bac + 5 ingénieur et/ou école de commerce
- Première expérience acceptée
- Appétence pour le domaine santé / médical, si possible pour le domaine du diabète
- Bonne connaissance des techniques de gestion de projets, techniques marketing, et marketing digital
- Bonne maîtrise de l'expression orale et écrite
- Anglais requis

**Savoir-être :**

Rigueur, dynamisme, communication, écoute, bonne autonomie et capacité à travailler en équipe.  
Réactif, à l'écoute, curieux, adaptable, en capacité à développer un réseau, à négocier et convaincre.

**Attractivité et modalités du poste :**

- Environnement confortable
- Professionnalisme et dimension humaine
- Société familiale (15 salariés + 30 agents commerciaux)
- PEE (Plan d'épargne entreprise)
- Transports : à proximité Ligne J
- Télétravail : 1 jour / semaine
- Mutuelle
- Prévoyance
- Tickets Restaurant