



Chef Trade Marketing Catégoriel (h/f)

Bayer est un groupe international dont les cœurs de métier se situent dans les secteurs de la santé et de l'agriculture. A la confluence de la chimie et de la biologie, Bayer contribue à améliorer la qualité de vie en proposant des produits et services en santé humaine, animale et végétale.

Avec un large portefeuille de produits destinés à la prévention et au traitement notamment des maladies infectieuses et parasitaires, l'activité Santé Animale bénéficie d'une image forte auprès des vétérinaires et des pharmaciens. Elle est surtout connue par le grand public pour sa gamme d'antiparasitaires pour chien et chat, pour laquelle elle est aujourd'hui leader sur le marché vétérinaire français.

Chez Bayer, vous avez l'opportunité d'intégrer une entreprise dont la culture valorise la passion des salariés à innover et leur donne le pouvoir de changer.

Département :

Animal Health

Missions:

Sous la responsabilité du Responsable Marketing au sein de l'organisation Santé Animale, vous êtes responsable de constituer la stratégie trade de la catégorie sur les points de vente pour atteindre les objectifs business fixés.

Cela inclue la responsabilité de fournir des plans d'activation annuels pour les marques ainsi que des approches catégorielles avec une vision « shopper » pour générer de la croissance sur la catégorie et devenir un acteur incontournable aux yeux des clients, consommateurs et parties prenantes.

A ce titre, vous serez en charge des missions suivantes :

- Coopérer avec les Chefs de Produit d'animaux de compagnie pour définir, pour chacune des marques, un plan d'activation Trade Marketing pour le circuit pharmacie.
- Coopérer avec le département Ventes pour écrire une trade story et la traduire en plan opérationnel pour les marques chez les clients du circuit pharmacie.

- Développer des plans stratégiques catégoriels, des concepts de promotion sur le point de vente et des recommandations merchandising pour atteindre les objectifs fixés en termes de distribution, assortiment et visibilité.
- Fournir aux équipes de l'information continue et du soutien en faisant preuve de proactivité concernant des potentielles initiatives et opportunités business avec les clients.
- Développer et fournir des rapports réguliers pour évaluer les performances de ventes liés aux plans d'activations « shopper » sur les points de ventes.

Votre profil :

Au-delà de votre formation initiale, c'est votre expérience professionnelle significative (3 ans minimum) en Trade Marketing (en pharmacie et/ou FMCG) fortement orienté Category Management qui vous permet aujourd'hui de savoir gérer simultanément plusieurs projets complexes stratégiques pour l'entreprise. Des expériences en Ventes et/ou en Marketing sont un avantage.

Bon communicant, vous êtes reconnu pour vos compétences analytiques et stratégiques.

Déterminé, orienté client et résultats, vous avez un fort esprit d'équipe.

Un bon niveau d'anglais professionnel est indispensable pour réussir vos missions.

Informations complémentaires :

Lieu : La Garenne Colombes (92)

Type de Poste : CDI

A pourvoir : Dès que possible

Votre Candidature :

Vous souhaitez relever le challenge ? Alors connectez-vous sur notre site carrière www.carriere.bayer.fr et postulez en direct sur l'annonce !