

CARE CHANGES
EVERYTHING.

Beiersdorf

HOME OF



Eucerin

Hansaplast

LA PRAIRIE
SWITZERLAND

CHANTECAILLE

CATEGORY MANAGER MARCHÉ H/F

Chez Beiersdorf, nous voulons aider les gens à se sentir bien dans leur peau - et notre engagement va bien au-delà des soins de la peau. Depuis 140 ans, nous développons des produits de soins de la peau et du corps innovants pour des marques renommées telles que NIVEA, Eucerin, La Prairie, Hansaplast et Labello. Nous agissons conformément à notre objectif, WE CARE BEYOND SKIN, et assumons la responsabilité de nos consommateurs, de nos employés, de l'environnement et de la société. Derrière chaque marque, chaque produit et chaque réalisation se trouvent plus de 20 000 employés. C'est pour eux que nous vivons dans une culture inclusive de respect et de confiance qui est fortement alignée sur nos valeurs - SOIN, COURAGE, SIMPLICITÉ et CONFIANCE. Nous accueillons également la diversité en valorisant le caractère unique de chaque individu et en nous engageant pour l'égalité des chances pour tous.

Beiersdorf est une entreprise qui a à cœur de développer ses collaborateurs et qui encourage la promotion interne. Vous serez au cœur d'une dynamique d'échanges et d'excellence, et profiterez d'un management et d'un accompagnement personnalisé tout au long de votre parcours !

Quelles seront vos missions ?

Market Research

- Analyse les évolutions de ses catégories Hygiène Beauté, NIVEA, et des principaux intervenants, sur les critères fond de rayon, offre et linéaire par circuit et donne les éclairages par enseigne
- Recommande un plan d'étude pour ses catégories, circuits
- Intègre les motivations & comportements Shoppers via plan d'étude annuel et exploitation des datas
- Partage Recos et Category Strat

Vision Catégorielle par Circuit

- Priorise les catégories à développer par circuit et l'offre type recommandée par circuit
- Nourrit RGM Assortment-Channel sur les stratégies & spécificités circuits
- Écrit les selling stories de vision globale marché par circuit
- Prépare et présente les supports de Revues de Marché par circuit
- Prépare les supports de Revues d'Innovation

Initiatives Catégorielles

- A partir des selling stories Produits, définit pour les catégories Game Changers une vision des facteurs clés de croissance catégorielle intégrant des recommandations Assortiment, Merch, POS activation

JOB DETAILS

Contract Type: Unlimited / Full-Time
Job Start Date: 4/1/2024
Country / City: France / Paris
Company: Beiersdorf s.a.s. (France)
Job ID: 15274

- Ecrit la selling story correspondante pour impacter les clients
- Définit les priorités produits-gammes et les objectifs pour les plans d'activation correspondants

Stratégie Activation point de vente NIVEA

- Aide aux décisions et arbitrages sur base de diagnostic & recommandations
- Définit en coopération la stratégie d'activation pour NIVEA et pour les innos
- Définit les priorités produits-gammes et les objectifs pour les plans d'activation correspondants
- Transmet les briefs types & objectifs de la PLV

Stratégie et target Assortiment NIVEA

- Définit les prios de catégories à développer par circuit et les références prioritaires pour circuit

Revente & Pilotage Référencement

- Coordonne les déclinaisons des targets à l'enseigne et pilote au fil de l'année la mise en place des targets Assortiment par circuit et catégorie

Elabore la stratégie Promotionnelle de BDF en intégrant les grands enjeux commerciaux-clients et les stratégies marques sell-in & sell-out

Exécute et met en place cette stratégie promotionnelle

- Construit le catalogue et la Roadmap Promo

Définit et actualise les Outils Catman

- Met à disposition les outils de suivi des assortiments sur les nouveaux circuits versus targets (ecos)
- S'assure que les outils Catman prennent en compte les enjeux RGM (adaptation des outils non couverts par équipe RGM)

Management d'un Category Manager Junior

Le profil que nous recherchons ?

- Profil Bac+5
- Expérience de category manager domaine des FMCG de 3 ans minimum
- Une expérience terrain serait un plus
- Compétences analytiques, collaboration 360, capacité à comprendre les enjeux financiers