

Famille COMMERCIAL	Sous-famille :
Intitulé de l'emploi-type CHEF PRODUIT	
Appellations couramment utilisées <ul style="list-style-type: none"> ▪ Appellations équivalentes en anglais : <ul style="list-style-type: none"> ▪ 	
Description synthétique <p>Le chef de produit étudie le marché pour connaître les attentes des clients, les concurrents, les produits existants... et en définir les produits de l'entreprise de leur conception à leur commercialisation. Son objectif est de dynamiser et de rentabiliser l'offre de l'entreprise. Il doit pour cela étudier l'opportunité de lancer de nouveaux produits ou d'adapter des produits existants.</p>	

Activités principales <ul style="list-style-type: none"> ▪ Piloter ou réaliser des études nécessaires à l'évolution ou au renouvellement des produits (analyse des besoins, étude comparative...) ▪ Organiser et animer des groupes de réflexions ▪ Définir une offre de produits ou de services ▪ Organiser la promotion et la communication autour du produit ▪ Suivre l'évolution des ventes pour modifier la stratégie de vente si nécessaire ▪ Gérer les achats avec les différents fournisseurs ▪ Manager et animer l'équipe produit ▪ Gérer un budget
Activités accessoires <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apporter un support technique et commercial à l'équipe de vente ▪ Réaliser des formations autour de l'offre

Intitulé de l'emploi-type
CHEF PRODUIT
Savoir-faire spécifique nécessaire

- Concevoir de nouveaux produits en relation avec la R&D
- Etudier la faisabilité technique et économique du lancement d'un nouveau produit
- Définir une offre à commercialiser
- Fixer une politique de prix
- Concevoir des outils d'aide à la vente
- Elaborer des prévisions de ventes
- Définir le plan média
- Définir les éléments de packaging
- Mettre en place des actions marketing
- Recueillir des informations sur les produits, le marché, la concurrence, les clients...
- Négocier les conditions d'achat avec les fournisseurs

Connaissances spécifiques requises

- Techniques de gestion de projet
- Management et animation d'équipe
- Maîtrise d'une démarche qualité
- Capacités d'organisation
- Capacités de négociation
- Etude comparative, étude de marché
- Environnement technique

Compétences comportementales requises

1 : Assez important - 2 : Important - 3 : Très important - si la compétence n'est pas requise, ne pas cocher

Catégorie de compétences	1	2	3	Précisions sur les compétences requises
Esprit d'entreprendre		<input checked="" type="checkbox"/>		Etre curieux et créatif
Orientation client (commercial)			<input checked="" type="checkbox"/>	Avoir des qualités relationnelles
Animation d'équipe		<input checked="" type="checkbox"/>		Avoir l'esprit d'équipe
Communication (Equipe, partenaires)			<input checked="" type="checkbox"/>	Avoir le sens de l'écoute

Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

Ce poste s'adresse à des diplômés de niveau BAC+4 à BAC+5 ayant au moins deux ans d'expérience dans une fonction technique ou commerciale.