

Plus loin, ensemble



Chef de produits H/F

“Négociateur de notre réussite”



HYPER U

SUPER U

U *express*

U *tile*

www.u-emploi.com

Mission

- Animer et faire évoluer la politique commerciale de sa catégorie de produits dans un objectif de développement de chiffre d'affaires, de part de marché, de performance tarifaire et de rentabilité.
- Construire et proposer les stratégies sur ses catégories de produits.
- Négocier, formaliser et assurer le suivi des contrats avec les fournisseurs.
- En centrale d'achat régionale, assurer la mise en œuvre des accords commerciaux nationaux et définir le complément d'assortiment régional.

Profil

- Bac +2 à bac +4 commerce/marketing.
- Solide expérience dans des fonctions achats et vente en grande distribution.
- Esprit d'analyse et de synthèse.
- Qualités relationnelles et disponibilité.
- Qualités de négociation et sens du résultat.
- Maîtrise de l'anglais indispensable sur certains produits.

“

Ma mission consiste à sélectionner les produits les plus attractifs au meilleur prix pour démarquer le magasin de la concurrence et développer les ventes. Je suis la courroie de transmission entre le réseau et la centrale nationale.

”



Jean Luc
Système U Centrale régionale Ouest

