



Responsable marketing

Connaissance du marché et accompagnement des ventes

Pour Katell, "Le marketing couvre beaucoup de domaines au sein d'une entreprise semencière. Le 'marketing amont' se fait en commun avec les équipes commerciales. Il s'agit pour nous de les aider à connaître leur marché, à savoir où et comment bien vendre. Pour la partie 'marketing opérationnel', il faut trouver par quels moyens nous allons accompagner les ventes (moyens promotionnels, participations aux salons agricoles, plans média...)." *Philippe*

Travailler son relationnel et relever les challenges !

"Il faut être bon communicant, avoir un bon relationnel, être organisé et autonome. Une bonne maîtrise des langues est aussi bienvenue car nous sommes de plus en plus amenés à rencontrer des gens de tous les pays. Bref, un métier plein de challenges", s'enthousiasme *Philippe*.

Un grand rôle de communication interne et externe

"Nous travaillons avec le service commercial mais aussi en coordination étroite avec le service développement, qui prépare les argumentaires techniques de ventes, que nous mettons en forme pour les commerciaux. Au-delà de ça, nous jouons aussi un grand rôle de communication en interne comme à l'extérieur de l'entreprise", analyse *Julie*.

Missions / Responsabilités

Analyser et comprendre les marchés

- Analyser finement le marché pour déceler les opportunités commerciales.
- Cerner les attentes et les besoins des clients (réalisation d'études marketing quantitatives et qualitatives, participation à des salons).
- Assurer une veille concurrentielle du marché.
- Analyser les ventes et fixer des objectifs commerciaux et stratégiques aux chefs produits.

Définir une stratégie commerciale de l'entreprise

- Définir l'identité, la stratégie de lancement et de communication du produit.
- Déterminer les moyens commerciaux et stratégiques à mettre en place pour atteindre les objectifs.
- Élaborer un plan d'action à partir des opportunités du marché pour accompagner les ventes.
- Manager l'équipe marketing (recrutement, répartition des missions...).
- Consulter les prestataires extérieurs (agences de communication, graphistes, imprimeurs...).

Compétences requises

Générales

- Capacité d'analyse et de synthèse
- Esprit d'initiative et autonomie
- Force de conviction, leadership
- Aisance relationnelle
- Rigueur et créativité

Techniques

- Compétences commerciales, marketing, financières et juridiques
- Connaissances du secteur d'activité et des marchés
- Maîtrise des outils informatiques
- Maîtrise de l'anglais (et d'autres langues si possible)

Particularités

- Déplacements nationaux voire internationaux

Niveau hiérarchique

- Sous la responsabilité du directeur général ou du directeur marketing (selon les entreprises)

Formation

- Ingénieur Agri/Agro
- Master en gestion ou marketing
- École supérieure de commerce, spécialité marketing

Expérience précédente

- Expérience exigée en marketing ou en commerce
- Une expérience dans le domaine des semences est un plus

Evolution de carrière

- Directeur marketing
- Responsable commercial