



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-de-marche-gros-oeuvre-f-h-4>

## Chef de marché Gros Oeuvre F/H

### Description

#### Vos missions principales

##### Définir la stratégie de marché

Vous serez garant(e) du bon positionnement de votre gamme de produits sur le marché :

- Réaliser une veille constante sur les évolutions techniques, économiques, réglementaires et concurrentielles.
- Analyser les attentes des clients, les dynamiques du marché et les performances des concurrents.
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes commerciales, marketing et achats pour définir une stratégie claire et différenciante.
- Établir une politique tarifaire cohérente et compétitive, tenant compte des marges, des coûts de revient et des tendances du marché.
- Concevoir des plans de communication et des opérations promotionnelles adaptés à vos cibles.

##### Analyser, anticiper, ajuster

Vous piloterez l'activité de votre segment en vous appuyant sur des données fiables :

- Collecter, centraliser et interpréter les données internes (ventes, stocks, retours terrain) et externes (études marché, innovation, concurrence).
- Identifier les leviers de croissance et les axes d'amélioration.
- Suivre les performances commerciales de votre famille de produits et proposer les actions correctives nécessaires.

##### Piloter les relations fournisseurs

Partenaire des fournisseurs comme des équipes internes, vous saurez créer un écosystème performant :

- Assurer la sélection, le référencement et l'évaluation des fournisseurs.
- Négocier les meilleures conditions d'achat dans une logique gagnant-gagnant.
- Garantir la qualité de service et la réactivité des fournisseurs.
- Valoriser les innovations fournisseurs auprès du réseau commercial et des clients.

##### Développer l'activité commerciale

Avec un fort ancrage terrain, vous contribuez activement à l'accroissement du chiffre d'affaires :

- Mettre en œuvre les orientations commerciales définies par la direction.
- Accompagner les équipes de vente et animer le réseau Union-Matériaux autour de votre gamme.
- Participer à la conquête de nouveaux clients, notamment Grands Comptes et prescripteurs.
- Élaborer un plan de prospection ciblé et structuré.

### Organisme employeur

OPT'IN Recrutement

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

### Lieu du poste

France

### Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**  
55000 €

### Date de publication

16 janvier 2026 à 08:03

### Valide jusqu'au

15.02.2026

- Assurer un suivi rigoureux des engagements commerciaux et de la satisfaction client.

#### **Porter les valeurs de l'entreprise**

Au-delà de vos missions opérationnelles, vous jouerez un rôle d'ambassadeur de nos valeurs :

- L'engagement total pour la satisfaction client.
- La recherche continue de la performance et de la rentabilité.
- L'épanouissement professionnel des équipes avec lesquelles vous travaillez au quotidien.

#### **Qualifications**

##### **Profil recherché**

Vous êtes le ou la candidat(e) idéal(e) si :

- Vous êtes titulaire d'un diplôme Bac +2/3 minimum en commerce, achats ou dans le domaine du bâtiment.
- Vous disposez d'une solide expérience en commerce BtoB, idéalement acquise dans le secteur de la construction.
- Vous avez une forte appétence technique, avec une excellente compréhension des produits Gros Œuvre.
- Vous êtes à l'aise dans la négociation, avec une grande capacité à créer et entretenir des relations de confiance.
- Vous êtes à la fois rigoureux(se), autonome, organisé(e), et doté(e) d'un réel esprit d'équipe.
- Vous maîtrisez les outils informatiques et les logiciels de gestion commerciale type CRM.