



<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.