



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-de-produit-industrie-f-h-2>

Chef de Produit – Industrie F/H

Description

Vous rejoignez notre structure basée à Antigny ou à Paris pour assurer le développement commercial de votre ligne de produit sur l'ensemble des marchés que nous adressons.

Ce défi se relève au quotidien à travers différentes missions riches et variées sur des niveaux opérationnels et stratégiques en travaillant sur deux dimensions :

- * Commerciales : Vous intervenez sur tout le cycle de vente (visite client, accompagnement des commerciaux sur le terrain, détection d'opportunité, avant-vente, présentation du produit, négociation commerciale, analyse de marché, élaboration de business plan, formation et assistance des vendeurs et représentants).
- * Produit/ Marketing : Définition de la politique produit, analyse des coûts, définition de budget sur les lancements de produit, anticipation de l'obsolescence des produits, vieille concurrentielle, promotion des gammes, communication interne, mise en avant de la proposition de valeur.

Vous êtes un vrai relais entre les différents services en interne et opérez comme un chef d'orchestre pour embarquer les équipes, faire adhérer à vos projets et les transformer.

Votre rôle est central car vos actions impactent significativement la croissance de l'entreprise !

Vous êtes situé en Antigny ou à Paris

LES AVANTAGES :

Si vous souhaitez faire partie d'une entreprise qui a su conserver son ADN familial, tout en bénéficiant de la solidité d'un grand groupe et la flexibilité d'une structure agile, vous êtes au bon endroit !

Rejoindre cette société c'est :

- * Évoluer dans un environnement de travail international stimulant.
- * Collaborer avec des équipes dynamiques, impliquées et unies autour de la force du collectif.
- * Bénéficier d'un parcours d'intégration complet pour une prise de poste dans les meilleures conditions
- * Avoir l'opportunité de vous exprimer, vous réaliser, vous dépasser et vous épanouir en exercer un impact décisif et mesurable sur le développement de l'activité commerciale

Le package de rémunération se divise en une partie fixe intéressante et une partie variable (+8% du salaire fixe).

Organisme employeur

UPTOO

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base

65000 € - **Salaire de base**
75000 €

Date de publication

9 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au

08.11.2025

Vous recevez aussi une participation annuelle.

Qualifications

Vous êtes issu d'une formation BAC +5 minimum et vous avez à votre actif une solide expérience dans la vente de solutions techniques, idéalement dans l'électronique, avec une approche en cycles longs et complexes.

Votre maîtrise de l'anglais est nécessaire pour vous adresser à notre clientèle internationale et échanger avec vos collègues. Vous échangerez au quotidien avec des ingénieurs, des chefs de projets et des technologues.

Mais vous n'êtes pas que vos diplômes et que des lignes sur un CV : vous êtes aussi une personnalité, un tempérament !

Le profil qui nous séduit le plus professionnellement parlant ?

Celui du collaborateur ou de la collaboratrice qui apprend vite, qui s'adapte facilement, qui se montre curieux(se), à l'écoute et qui sait travailler en équipe. Avec une forte capacité à comprendre, analyser et solutionner les problématiques de nos clients.

Vous vous adresserez à des interlocuteurs C-level. Un bon niveau de discours, une certaine prestance ainsi qu'une bonne culture générale et technique seront des forces incontournables pour gagner leur confiance, les convaincre et garantir une satisfaction optimale.