



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-de-produit-marketing-surete-electronique-f-h-f-h-3>

Chef de Produit Marketing – Sûreté Electronique f/h F/H

Description

Passionné par l'innovation technologique et la digitalisation, entrez dans notre univers. Ensemble, construisons les bâtiments intelligents d'aujourd'hui et de demain.

Vos missions :

Le Chef de Produit Sûreté Electronique, au sein de l'organisation Portfolio Sales Enablement (PSE), a pour mission de soutenir l'équipe commerciale afin d'assurer son succès. Vous couvrirez principalement la France, ainsi que ponctuellement la Belgique et le Luxembourg.

Vous serez responsable du portefeuille de solutions de sûreté électronique au sein du Lead Country France de Siemens, ainsi que les services de cybersécurité. Vous reporterez au Responsable de l'organisation Portfolio Sales Enablement Security.

Agissant comme un lien essentiel entre les équipes produit, marketing et commerciales, vous développerez et mettrez en œuvre un portefeuille complet de produits, de solutions et d'initiatives pour doter l'organisation commerciale des outils, formations et ressources nécessaires pour engager efficacement les clients et conclure des ventes.

Vous participerez à la création de supports commerciaux pertinents, dispenserez des formations adaptées, et favoriserez l'alignement des équipes afin d'assurer une stratégie de mise sur le marché cohérente. Ce poste combine vision stratégique et exécution opérationnelle, impliquant la collaboration avec des équipes transverses pour faire avancer les initiatives, optimiser les processus d'accompagnement commercial et servir de conseiller de confiance auprès de la force de vente, de la direction et des clients.

Votre contribution renforcera directement l'efficacité commerciale, accélérera les cycles de vente et soutiendra la croissance du chiffre d'affaires, faisant de ce poste une pierre angulaire du succès de Siemens.

A ce titre, vos principales responsabilités :

- Développer et exécuter les stratégies de mise sur le marché pour les nouveaux produits dans le domaine des solutions de sécurité électronique (contrôle d'accès, vidéosurveillance, détection d'intrusion, etc.). Coordonner les déploiements régionaux lors des lancements et concevoir des plans d'accompagnement commercial alignés sur les objectifs de Siemens France.
- Mener des études de marché pour comprendre les besoins des clients, les tendances et la concurrence, et développer un réseau de parties prenantes clés dans votre périmètre.
- Concevoir et animer des programmes de formation commerciale sur mesure

Organisme employeur

Siemens

Type de poste

Temps plein

Secteur

INSTALLATION DE MACHINES
ET ÉQUIPEMENTS MÉCANIQUES

Lieu du poste

78640, VELIZY VILLACOUBLAY,
VELIZY VILLACOUBLAY, France

Date de publication

20 octobre 2025 à 21:07

Valide jusqu'au

19.11.2025

axés sur la connaissance produit, le positionnement concurrentiel et les techniques de vente avancées.

- Collaborer avec les équipes produit, commerciale et support client pour assurer une cohérence du positionnement produit et des messages.
- Utiliser des outils et plateformes d'accompagnement pour faciliter l'accès aux ressources, en collaboration avec les équipes IT/Readiness/Opérations.
- Planifier, exécuter et améliorer les initiatives d'ac

Qualifications

- Idéalement de formation Ingénieur, vous avez au minimum 5 ans d'expérience dans le marketing produit ou dans un rôle similaire dans le secteur de la sûreté électronique.
- Connaissance des processus de gestion produit, du cycle de vie produit et du développement produit.
- À l'aise avec les technologies et forte compréhension des principes marketing et de la création de valeur pour le client.