



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-promo-temps-forts-en-gms-f-h>

## RESPONSABLE PROMO / TEMPS FORTS en GMS F/H

### Description

#### 1 Raison d'être du poste

Construire, mettre en œuvre et piloter la **stratégie promotionnelle** de nos marques afin de maximiser le **P&L** de ce levier et notre performance sur le marché, en étroite collaboration avec les équipes **Direction des Clients Nationaux, Marketing, Finance et Supply.**

#### Vos principales responsabilités

1<sup>2</sup> Construire & mettre en œuvre la politique promotionnelle (horizon année N+1 et N+2)

- Définir le cadrage volume et financier, au global de la catégorie, par famille et par client.
- Définir le **catalogue promotionnel** et manager le **Chargé de Trade Marketing** en charge de son développement.
- Créer les **arguments de revente** de notre politique promotionnelle auprès de nos clients.

2<sup>2</sup> Définir & mettre en œuvre la stratégie d'activation

- Identifier, conjointement avec le **Marketing**, les axes d'activation prioritaires.
- Manager le **Chargé de Trade Marketing** pour la mise en place des moyens associés : temps forts, PLV, argumentaires...

3<sup>2</sup> Piloter et animer l'interne sur les KPIs promotionnels (mensuel)

- Co-piloter avec la **Supply** le process S&OP sur la promotion.
- Co-piloter avec la **Finance** la valorisation financière et l'analyse des ROI.
- Assurer le maintien de la politique promotionnelle avec nos clients, en lien avec les **Directeurs d'Enseignes** et le **Directeur des Clients Nationaux**.
- Animer le **CODIR** et le **COMEX** sur la performance promotionnelle.

4<sup>2</sup> Analyser les indicateurs & piloter la connaissance du levier promotionnel

- Analyser les panels consommateurs et distributeurs (Nielsen) pour comprendre la performance et identifier les stratégies enseignes et concurrentielles.
- Mettre en place les plans d'action associés et mener les études promotionnelles pertinentes (ex. ScanPro Promo).

5<sup>2</sup> Manager le Chargé de Trade Marketing

- Accompagner, développer et challenger son collaborateur dans ses missions au quotidien.

### Qualifications

#### Organisme employeur

Les Colettes Sourcing

#### Type de poste

Temps plein

#### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

#### Lieu du poste

92040, ISSY LES MOULINEAUX,  
ISSY LES MOULINEAUX, France

#### Date de publication

14 octobre 2025 à 21:09

#### Valide jusqu'au

13.11.2025

## **Profil recherché**

### **Formation et expérience :**

- Bac+5 (école de commerce ou équivalent).
- Minimum **7 ans d'expérience** dans le secteur de la **Grande Consommation**, sur des postes **commerciaux** (idéalement Category Management ou Négociation).
- Une expérience transversale en **Marketing, Supply ou Finance** serait un plus.
- **Anglais professionnel** requis.

### **Savoir-faire :**

- Forte capacité d'analyse, de synthèse et de recommandations stratégiques.
- Orientation business et résultats.
- Excellente maîtrise d'Excel et notions financières solides.
- Bonne connaissance du secteur **GMS** et de ses leviers.
- Maîtrise du **Pack Office (dont Access)** et des panels **consommateur & distributeur (Nielsen)**.
- Compétences managériales confirmées.

### **Savoir-être :**

- Proactivité et leadership.
- Rigueur, autonomie et esprit d'équipe.
- Agilité et capacité à naviguer dans un environnement en évolution constante.

## **Pourquoi rejoindre Petit Navire ?**

Intégrer Petit Navire, c'est participer à une aventure humaine et collective, au sein d'une entreprise responsable et innovante, portée par des valeurs fortes : **engagement, exigence et passion**.