

# CATEGORY MANAGER



L'enseigne Intermarché est un distributeur alimentaire présent en Belgique depuis plus de 30 ans. Actuellement, elle regroupe 77 magasins qui sont tous situés en Wallonie et constituent donc, à ce titre, un acteur fort de la distribution alimentaire dans le sud du pays.

Intermarché propose un modèle basé sur des magasins indépendants, chacun détenu par un chef d'entreprise appelé Adhérent.

Dans le but d'étendre ses activités et de continuer sa progression (+70% de chiffre d'affaires sur les 6 dernières années), le siège Intermarché basé à Louvain-la-Neuve est à la recherche d'un(e) « **Category Manager** ».

Sous la responsabilité et la formation du Responsable Ventes, vous serez en charge du développement du chiffre d'affaires d'une catégorie de produits.

## Votre rôle et vos responsabilités :

### **1- Mener des études de marché et suivre les tendances de marché**

- Récolter et analyser des données quantitatives et qualitatives via les outils in/externes
- Analyser la concurrence et y détecter les caractéristiques de marché
- Préconiser un plan d'action développant le chiffre d'affaires de la catégorie

### **2- Construire l'assortiment de produits de votre catégorie et analyser sa performance**

- Développer et gérer l'offre de produits en marques nationales et marques propres
- Analyser et optimiser l'assortiment (introduction et suppression)

### **3- Gestion du placement prix pour les marques de distributeurs de votre catégorie**

- Veiller à la mise en application de la stratégie prix de l'enseigne sur votre catégorie
- Etre en alerte face à la politique prix des concurrents

### **4- Garantir la performance de l'offre promotionnelle pour votre catégorie de produits**

- Identifier les unités de besoin à placer en collaboration avec les achats
- Construire, proposer et développer l'animation promotionnelle
- Analyser les résultats promotionnels après commande magasins et après l'activation promotionnelle

### **5- Développer et s'assurer du développement merchandising**

- Identifier les clés d'entrée des clients face au linéaire
- Hiérarchiser les clés d'entrée selon l'importance que leur accordent les clients
- Développer les planches de merchandising en relation avec le pole terrain

### **6- Etre le contact privilégié pour la relation avec les magasins**

- Les informer des ruptures des produits et trouver une solution rapide
- S'assurer de la bonne communication des projets développés

## Votre profil :

- Vous disposez d'un master en marketing, en gestion ou en commerce
- Une expérience dans le secteur de la grande distribution est un plus
- Vous avez de très bonnes capacités d'analyse et d'études de marché
- Vous avez un bon esprit de synthèse
- Vous êtes à l'aise avec une présentation devant un petit comité.
- Vous faites preuve d'initiative et êtes force de proposition
- Vous savez anticiper et gérer les priorités

- Vous faites preuve d'autonomie et de rigueur
- Les changements et actions de dernière minute ne vous font pas peur
- Vous maîtrisez parfaitement les outils informatiques et plus particulièrement Excel
- Vous maîtrisez parfaitement le Français (écrit et oral)
- Une connaissance du secteur de la grande distribution constitue un plus
- Vous avez un sens relationnel bien développé et aimez le travail en équipe
- Vous avez un leadership naturel
- Vous disposez du permis B

Notre offre :

- Un cadre de travail jeune et dynamique dans une société en pleine croissance
- La possibilité d'un développement professionnel avec des perspectives futures
- Un lieu de travail dans un paysage vert et en-dehors de Bruxelles
- Des horaires flexibles permettant un bon équilibre personnel/professionnel
- 2 jours de télétravail par semaine
- 20 jours de congé + des RTT
- Un salaire aligné au marché et à votre expérience
- Une prime aux résultats
- Une assurance pension (2<sup>ème</sup> pilier)
- Une assurance hospitalisation et soins dentaires
- Des chèques repas à hauteur de 8€ / jour
- Un pc portable

Impatient de commencer ? Contactez-nous via [dimitri.gillain@mousquetaires.com](mailto:dimitri.gillain@mousquetaires.com)

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à consulter le site [www.intermarche.be](http://www.intermarche.be) rubrique « qui sommes-nous ? »