

FICHE METIER

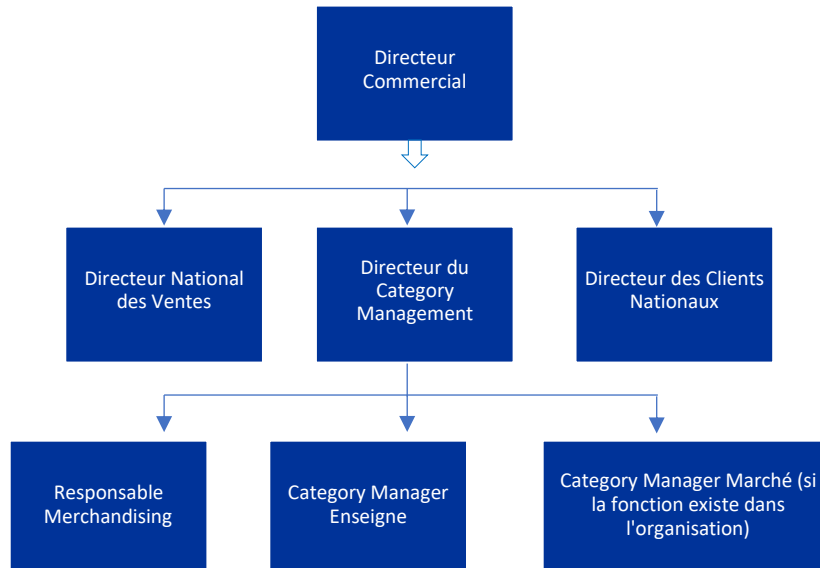
# Directeur du Category Management (F/H)

## Organisation autour du poste

Rattaché au Directeur Commercial de l'entreprise, il fait partie du comité de pilotage, au même titre que le Directeur des Clients Nationaux et le Directeur National des Ventes.

En fonction de l'organisation hiérarchique de l'entreprise et du niveau stratégique attendu sur le poste, le Directeur CATMAN peut être également directement rattaché au Directeur Général. Selon la taille de l'entreprise, l'équipe de CATMAN à manager sera plus ou moins large.

### Organisation Cible



## **Sa Mission**

Véritable bras droit du Directeur Commercial et en tant que membre actif du comité de pilotage il manage une équipe de Category Managers (Enseignes et/ou Marché) et participe à la construction de la stratégie de l'entreprise sur le court, moyen et long terme.

Sur une base d'études et d'analyses il est en charge de définir la stratégie catégorielle ainsi que la politique sur l'ensemble des leviers du mix marketing.

---

## **Ses Responsabilités**

Il/Elle développe et met en œuvre une démarche catégorielle qui répond aux besoins des consommateurs et engageante pour les clients. Il/elle élève le niveau d'expertise et de collaboration avec les partenaires pour faire de l'entreprise l'interlocuteur référent, le « Category Captain » et permettre d'optimiser les investissements.

Considéré comme la clé d'entrée de la catégorie et des marques, il construira la stratégie sur l'ensemble des leviers du mix marketing.

- En fonction des attentes et besoins du consommateur, du shopper et du client, il/elle construit une stratégie catégorielle par gamme de produits.
  - Il/Elle orchestre la construction, la mise en œuvre et le suivi des plans de croissance chez tous les clients.
  - Il/Elle coordonne et exécute les lancements de produits au sein des enseignes.
  - Il/Elle analyse les résultats et en maximise la rentabilité.
  - Avec le soutien des Chefs de Secteur/commerciaux, il/elle définit, déploie et pilote la stratégie merchandising sur les catégories.
  - Il/Elle définit et communique auprès de la DNV les plans d'action enseignes avec les outils adaptés.
- 

## **Son Profil**

- Véritable chef d'orchestre, il/elle assurera la liaison entre les équipes commerciales, marketing et achats.
- Doté d'un vrai sens du commerce, c'est un métier qui demande de fortes connaissances en politique commerciale, stratégie, positionnement et en conception du produit.

- De par sa hauteur de vue et son pragmatisme, il est en capacité à construire une stratégie commerciale.
- Proactif, dynamique, force de proposition, il a un bon relationnel et est à l'écoute tout en sachant convaincre ses interlocuteurs internes et externes.

#### **Eléments de personnalité :**

- Affirmation personnelle/leadership et charismatique
- Aisance relationnelle à tout niveau, adaptabilité et recul
- Sens de la communication, force de conviction et de proposition/fin négociateur
- Pragmatisme, détermination, esprit d'initiative et de décision
- Excellente analyse/synthèse, hauteur de vue et vision stratégique
- Esprit positif, capacité à travailler avec des équipes multiples

---

## **Tendance du Marché sur cette fonction**

Fonction relativement récente, elle se développe de plus en plus mais n'existe pas systématique au sein des organisations.

Généralement très prisée par les collaborateurs, cette position reste difficile d'accès. De nombreuses qualités personnelles et professionnelles sont nécessaires pour y prétendre.

Malgré son attractivité auprès des candidats, ce poste n'en reste pas moins stressant car soumis à de fortes responsabilités et de pressions internes et externes. Le poste est très exposé, ses résultats, qu'ils soient positifs ou négatifs seront donc rapidement visibles et chacune de ses décisions aura un impact direct sur la rentabilité de l'entreprise.

Après une expérience réussie sur ce poste, le/la collaborateur peut envisager une évolution transversale, en fonction de son parcours, vers le poste de Directeur des Clients Nationaux et de Directeur National des Ventes avant d'accéder à la fonction de Directeur Commercial.

---

**Pour obtenir les détails de la rémunération sur cette fonction, contactez-nous directement :  
maesina@maesina.com ou au 01 41 43 70 00**