

FICHE METIER

# Category Manager Marché / Enseigne F-H

## Organisation autour du poste

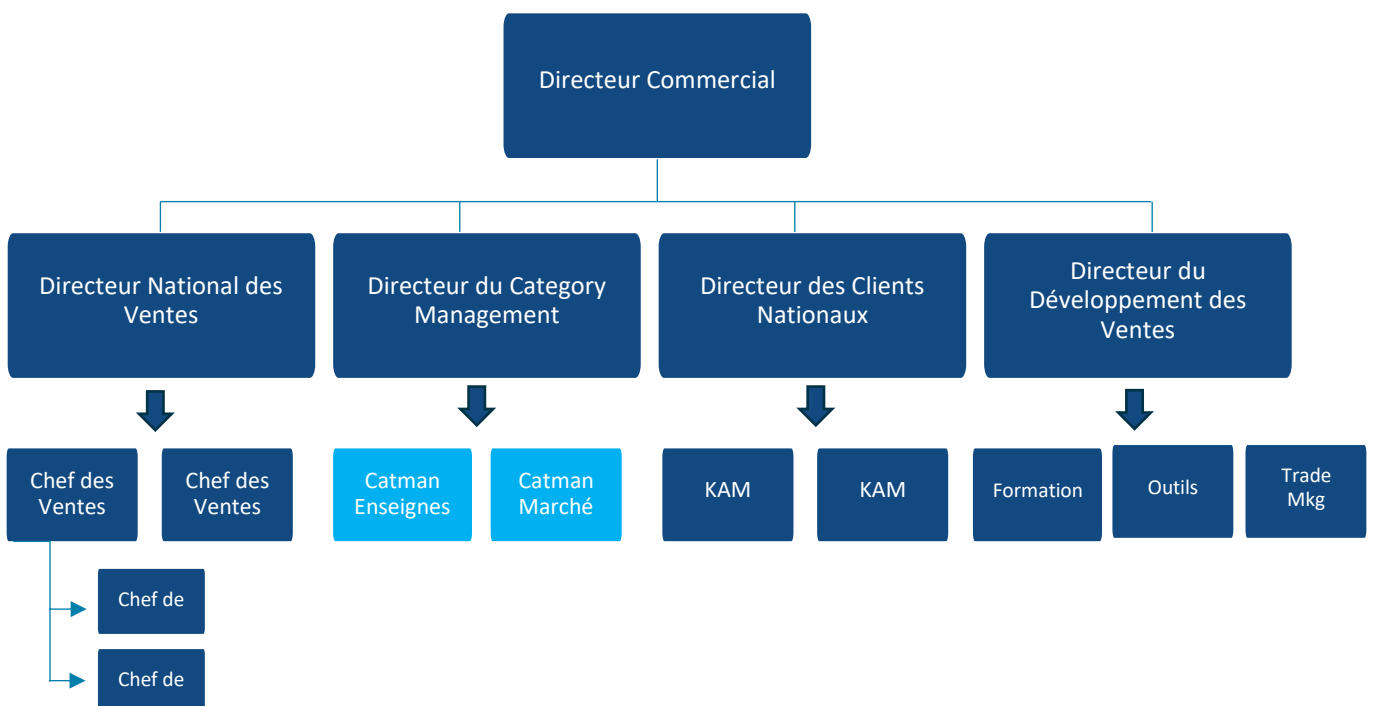
Dans les sociétés le plus avancés sur la démarche Cat Man, les Category Managers sont tous regroupés dans une même équipe, pilotée par un Directeur du Category Management.

Cela garantie une objectivité de la démarche Catégorielle, en déconnectant les équipes des enjeux de négociation.

Dans d'autres cas, les Category Managers Enseignes sont rattachés à l'équipe des négociateurs (aux KAM ou à un DE)

Les Category Managers Marché peuvent aussi être rattachés à l'équipe Marketing, pour gagner en proximité avec cette équipe avec laquelle ils travaillent au quotidien.

### Organisation Cible



## Leurs missions

Le Category Management est une démarche d'optimisation des ventes d'une catégorie de produits. Elle est généralement initiée par un distributeur (par exemple, une enseigne de la grande distribution) qui sollicite un ou plusieurs fabricants industriels pour l'aider dans l'optimisation des ventes (voire de la rentabilité) d'une catégorie de produits donnée (exemple, les fromages).

Qu'il soit du côté d'une marque ou du distributeur, le poste porte le même nom et partage le même objectif : développer les ventes et la rentabilité de la catégorie.

Leurs discussions portent sur l'ensemble des moyens (on parle de « leviers », les fameux 4P) qui vont dynamiser la catégorie :

- L'assortiment (le Produit)
- Le merchandising (la Place)
- La promotion (la Publicité)

Le Category Manager doit être un expert des sujets portant sur les fameux 4P, enfin plutôt les 3P puisque toute discussion sur le prix de vente entre un fabricant et un distributeur est interdite par la loi française.

Dans les grosses structures, avec des démarches catégorielles abouties, le Category Management est partagé entre :

- **Category Manager Marché.** Il gère une catégorie de produits précise. Il joue le rôle d'interface entre le marketing et le commercial.

Il joue ainsi un rôle important aussi bien en amont (il collabore avec les équipes Marketing pour élaborer la stratégie marketing) qu'en aval (il s'assure de la bonne réalisation des plans marketing au sein des enseignes et des points de vente).

Et

- **Category Manager Enseignes.** Il gère une ou plusieurs centrales d'achats nationales. Son rôle est de conseiller les distributeurs, sur chacun des leviers (assortiment, merch, promo) pour qu'ils optimisent la performance de la catégorie.

### Principales responsabilités du **Category Manager Enseignes** :

Le Category Manager Enseignes élabore et propose des plans d'actions à court et moyen termes pour le développement de la catégorie au sein des enseignes pour lesquelles il intervient. Il doit convaincre ses interlocuteurs distributeurs de l'intérêt des produits et positionner l'organisation comme un partenaire incontournable pour la mise en œuvre de tous les chantiers catégoriels des distributeurs afin de développer les parts de marché de notre marque sur son périmètre.

Il/Elle :

- Construit avec son binôme KAM, le business plan annuel pour les enseignes dont il a la charge, et le met en œuvre auprès de ses interlocuteurs client.
- Recommande toutes les actions nécessaires ou correctives pour développer la (les) marque(s) dans les enseignes dont il a la responsabilité.

- Propose une réelle valeur ajoutée sur la vision catégorielle auprès du distributeur : vision globale, vision par cibles, adaptation aux problématiques et objectifs de l'enseigne.
- Elabore et suit la mise en œuvre des revues de catégorie et de marché avec l'enseigne (assortiment, promotion, merchandising) en interaction avec le KAM.

### Principales responsabilités du **Category Manager Marché** :

Son rôle principal est d'analyser précisément la catégorie sur laquelle il intervient afin de recommander une stratégie globale et des plans d'action pertinents pour développer la performance de la catégorie et la performance de ses marques au sein de la catégorie.

Il/Elle :

- Est l'expert des catégories via une analyse régulière et approfondie de l'ensemble des leviers du Mix, notamment grâce aux panels et études shoppers
- Harmonise les tableaux de bord puis analyse les performances et diffuse à chaque période les panels. Elaborer les recommandations nécessaires en vue de développer les volumes, CA et rentabilité des marques
- Construit des revues de marché et des Business Review en s'appuyant sur des données claires en termes de tendances / études shoppers
- Identifie et participe aux chantiers catégoriels d'intérêt commun entre le groupe et les partenaires distributeurs
- Prépare et participe à de nombreuses réunions stratégiques : Réunion stratégique, Réunion sur la Politique Commerciale, Réunion Business Review, Points business et réunions marketing.

**Tous les deux font des recommandations qui vont développer la catégorie (CA et rentabilité), tout en cherchant à valoriser les marques qu'ils défendent.**

---

## Leurs profils

Le poste de **Category Manager Enseignes** est le plus souvent le 1er poste proposé au siège aux Chefs de secteur repérés « évolutifs ».

Les élus sont issus d'une école de commerce et disposent de stages en PGC (Marketing ou déjà en tant qu'Assistant Cat Man ou Merch) et d'une 1ère expérience réussie sur un poste commercial (en tant que Chef de Secteur ou commercial) dans laquelle ils ont démontré rigueur et talent commercial, ainsi qu'un gout marqué pour l'analyse.

Le poste de **Category Manager Marché**, plus senior, est accessible aux candidats avec déjà une expérience en Marketing (en tant que Chef de produit) ou en tant que Category Manager Enseigne ou de Responsable Merchandising.

**Profil type :**

- Bac+5 le plus souvent de type Ecole de Commerce ou équivalent ;
- Expérience en vente
- (+ en Marketing ou Cat Man enseigne pour briguer le poste de Cat Man Marché)
- Bonnes connaissances du/des circuit(s) de distribution concerné(s) ;
- Excellent sens de l'analyse, Gout des chiffres et rigueur
- Structuré, organisé
- Bonne vision stratégique ;
- Autonome, force de propositions ;
- Langues : La maîtrise de l'anglais devient incontournable pour évoluer ensuite dans les grands groupes.

La grande majorité des Category Managers Enseignes bénéficient d'une voiture de fonction.

---

## **Tendances du marché sur cette fonction**

**La pénurie de profils touche (aussi) ces postes-là !**

Le cabinet Maesina est de + en + fréquemment sollicité pour chasser des Category Manager Enseignes.

3 raisons à cela :

1. Le métier n'attire plus autant qu'avant. La rudesse des négociations avec les centrales d'achats GMS décourage les jeunes talents ainsi que les profils Marketing qui voulaient « cocher » via ce poste un passage au commercial. Cela crée une tension sur les profils désireux d'occuper ce poste.
2. Le fort turnover sur ce poste. Les personnes qui occupent ce job le perçoivent comme un tremplin vers la fonction de KAM et ne veulent pas s'inscrire dans la durée sur ce poste. Comme les métiers de KAM sont eux-mêmes sous-tension, les Cat Man Enseignes sont très vite sollicités pour prendre un poste de KAM, en interne comme en externe. La durée moyenne d'occupation du job se réduit chaque année.
3. Fort des 2 points évoqués plus haut, on constate une forte tension sur ce métier et il est très difficile de trouver un clone sur ce poste, en d'autres termes de proposer un job de Cat Man Enseignes à un Cat Man déjà expérimenté. C'est la raison pour laquelle de nombreuses sociétés PGC (et acteurs GSB et laboratoires pharma maintenant) font maintenant appel à un cabinet de chasse expert de ces postes.

---

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