



KA Manager – Junior

Rattachement au Directeur National des Ventes

Missions

- Connaître les clients, le marché, les produits et ceux de la concurrence pour adapter la stratégie commerciale.
- Évaluer le potentiel de vente d'un réseau pour définir la stratégie commerciale.
- Optimiser et stimuler les initiatives commerciales envers de nouveaux circuits de distribution.
- Négocier les accords commerciaux avec les enseignes de votre portefeuille dans le respect de la politique commerciale.
- Piloter l'exécution des actions promotionnelles et la gestion des budgets en conséquence.
- Optimiser l'image de marque, via utilisation des données Groupe et marché,
- Effectuer la veille concurrentielle et benchmark.
- Bâtir les plans stratégiques et tactiques pour vos enseignes : Identifier les opportunités auprès des différents acheteurs et proposer, avec le marketing, des produits / opérations spécifiques permettant d'aller chercher du nouveau business.
- Construire avec les clients une relation de partenariat privilégiée : Mise en place de plans d'actions, partage de stratégies, présence terrain vers les Directeurs de Magasins influents, présence sur les salons, portes ouvertes, etc.
- Assurer une gestion efficace, rigoureuse et permanente des dossiers et suivre l'application de vos négociations au niveau de l'assortiment, de la promo et du merchandising.
- Analyser les résultats de vos opérations et mettre en place des plans d'actions correctifs.
- Gérer avec rigueur votre budget.
- S'assurer avec le directeur des ventes de la redescende des plans sur le terrain et de la bonne application de la politique commerciale.
- Poste nécessitant de nombreux déplacements sur toute la France.

NOTE : cette liste n'est pas exhaustive et pourra évoluer selon les besoins de JURA France.

Poste basé dans les Hauts de Seine / CDI /

Véhicule de fonction, mutuelle, smartphone, PC portable