

18789

Directeur de produits Commercialisation

Relevant du Directeur principal marketing PME, le ou la titulaire est responsable d'assurer l'implantation des stratégies de commercialisation de tous les produits se rapportant à la télédistribution et aux services internet. Il participe à l'élaboration des stratégies de mise en marché et de développement de produits. Il identifie les objectifs des différentes campagnes publicitaires et en assure le déploiement. Il analyse la situation dans nos différents marchés tant sur l'évolution de nos produits que sur celle des produits des concurrents.

À propos

Notre client est un joueur de premier plan dans le marché des télécommunications au Canada.

Responsabilités

- ▶ Élaborer le plan stratégique annuel et triennal du produit, le mettre en œuvre et assurer l'atteinte des objectifs de revenus et d'unités ;
- ▶ Développer et coordonner les stratégies et tactiques reliées à la commercialisation ;
- ▶ Développer les « briefing » et assurer le succès des différentes campagnes publicitaires ;
- ▶ Effectuer et synthétiser la vigie concurrentielle de marché et technologique pour les produits de télédistribution ;
- ▶ Assurer une synergie entre les différents intervenants et une excellente communication avec les canaux de vente et de support ;
- ▶ Créer les offres, les activités et les outils requis pour l'atteinte des résultats ;
- ▶ Identifier des opportunités d'affaires en fonction des besoins des clients commerciaux selon les différents segments, à partir d'information interne ou externe et de données primaires et/ou secondaires ;
- ▶ Réaliser des analyses de performance des différents canaux de vente, des analyses de marché et créer des rapports pour supporter la prise de décision quant au portefeuille de télédistribution ;
- ▶ Développer le matériel de support aux ventes (web, dépliants, aide-mémoires, ...) ;
- ▶ Réaliser des analyses financières en vue du lancement d'un projet ou d'une offre ;
- ▶ Diriger plusieurs projets d'envergure d'amélioration et/ou de développement de nouveaux produits, applications, etc. ;
- ▶ Élaborer la stratégie promotionnelle et de prix en fonction du marché ;
- ▶ Communiquer l'information touchant aux produits de télédistribution ;
- ▶ Animer des sessions de formation et de lancement de produits ou de campagne auprès des ventes et du service à la clientèle.

Expérience, formation académique, connaissances, aptitudes

Expérience et Formation académique

- ▶ Diplôme universitaire de 1er cycle en marketing ou discipline connexe;
- ▶ Minimum cinq (5) années d'expérience pertinente en commercialisation;
- ▶ Expérience provenant du secteur des télécommunications (connaissance du marché de la télédistribution serait un atout);
- ▶ Expérience en gestion de projet serait un atout;
- ▶ Réalisations probantes en commercialisation;
- ▶ Vitesse d'exécution, autonomie et rigueur;
- ▶ Vision stratégique et sens des affaires aiguisé;
- ▶ Capacité démontrée à livrer ses projets;
- ▶ Crédibilité face à l'équipe marketing: capacité à vendre ses idées, appuyer ses stratégies et influencer l'équipe;
- ▶ Très fortes habiletés en communication tant à l'oral qu'à l'écrit;
- ▶ Bilinguisme parlé et écrit.

Contact chez Mandrake

Jonathan Plourde

Vice-président

514-878-4224 #231

jplourde@mandrake.ca