

## **RESPONSABLE TRADE MARKETING**

### **Missions :**

Appeler également le promoteur des ventes sa mission va consister à :

- Connaître le budget et les attentes de l'enseigne en termes d'opérations promotionnelles
- Proposer diverses actions, des objectifs de vente et un planning
- Organiser les opérations ou évènements promotionnels avec les chefs de produit
- Sélectionner, des partenaires qui élaboreront les actions de trade marketing
- Suivre le déroulement des actions, surveiller leur rentabilité et optimiser les résultats
- Veiller à la bonne circulation de l'information entre les services concernés

### **Personnalité/Qualité :**

Organisation, Rigueur, Esprit d'initiative, Créativité, Autonomie, Analyse et coordination de projets, Grande écoute, Force de persuasion

### **Compétences :**

Le poste de responsable trade marketing requiert certaines compétences telles que :

- une excellente connaissance du monde de la grande distribution (pratiques, acteurs, circuits, variété des opérations commerciales...)
- la compréhension des habitudes et des tendances d'achat du consommateur
- la maîtrise des tableurs et des outils statistiques

### **Evolution professionnelle :**

Poste évolutif vers des fonctions de marketing ou commerciales (encadrement d'équipes ou négociations enseignes).