

CHEF DE MARCHÉ DISTRIBUTION SPÉCIALISÉE – GSB & NÉGOCE (H/F)

SOLS TECHNIQUES & SOLUTIONS CAOUTCHOUC

Négoces, réseaux et grandes surfaces de bricolage : faire de nos marques une référence en rayon comme en ligne.

CONTRAT CDI · temps plein · statut cadre	LOCALISATION France · déplacements réguliers France et Europe	PÉRIMÈTRE France et Europe
RATTACHEMENT Directeur commercial	ÉQUIPE Responsable du marché Distribution spécialisée	DÉMARRAGE Dès que possible

VOTRE RÔLE

Vous prenez la responsabilité du marché Distribution spécialisée : négoces professionnels, réseaux spécialisés et grandes surfaces de bricolage. Votre ambition : passer d'une relation fournisseur à un véritable partenariat piloté, où ID Group crée la demande chez l'utilisateur final, artisan comme particulier. Vous serez également le relais commercial de nos nouveaux canaux digitaux en cours de développement (présence de nos marques sur les sites marchands des enseignes, services en ligne).

ID GROUP EN BREF

Fondé en 1996 par deux passionnés de ski qui voulaient des sols plus sûrs, ID Group conçoit et fabrique des solutions en caoutchouc et des revêtements de sol techniques. Nos produits sont fabriqués en France, sur notre site de Wormhout (59) ; notre siège est à Porte-de-Savoie (73) et nous sommes certifiés ISO 9001. Élevages, industries agroalimentaires, sites industriels, équipements sportifs et de loisirs, distribution spécialisée : nos sols accompagnent leurs utilisateurs en France et en Europe.

LE CONTEXTE

ID Group ouvre une nouvelle étape de son développement. Nous organisons désormais notre force commerciale par marchés utilisateurs (agroalimentaire, distribution spécialisée, sport et loisirs, industrie et logistique) pour être au plus près de celles et ceux qui utilisent nos sols au quotidien, comprendre leurs usages et leur apporter des solutions sur mesure. Cette proximité renforce aussi notre action aux côtés de nos partenaires distributeurs, qui restent un relais essentiel pour servir nos clients : nous créons la demande chez l'utilisateur et la servons avec eux. Une équipe par marché, une ambition européenne : c'est dans ce cadre que nous créons ce poste.

CE QUE NOUS VOUS OFFRONS

- Un poste créé dans le cadre d'un projet de transformation porté par la Direction Générale : vous contribuez à construire, pas seulement à exécuter.
- Un fabricant français à taille humaine, avec des circuits de décision courts et une vraie proximité avec la production.
- Une culture d'entreprise fondée sur trois valeurs : **Respect, Curiosité, Efficience**.
- Un parcours d'intégration structuré : produits, site de production, outils et clients clés.

VOS MISSIONS

1 Piloter le marché

- Définir et déployer la stratégie du marché : cibles, plan de comptes, objectifs de chiffre d'affaires et de marge.
- Négocier les référencements et les conditions commerciales avec les centrales d'achat et les enseignes, en veillant à la cohérence des prix entre canaux.
- Construire l'offre adaptée à chaque canal : gammes fonctionnelles et décoratives, marques distributeurs (MDD), assortiments et implantations.

2 Créer la demande chez l'utilisateur

- Mettre en place le partage des données de ventes (sell-out) avec les partenaires et en faire un outil de pilotage commun.
- Animer les points de vente et les réseaux : merchandising, PLV, formation des équipes, opérations commerciales.
- Faire rayonner nos marques auprès des utilisateurs finaux : contenus produits, avis clients, présence sur les sites marchands des enseignes.

3 Accompagner nos nouveaux canaux digitaux

- Travailler en lien étroit avec l'équipe projet qui développe nos nouveaux canaux digitaux (présence de nos marques sur les sites marchands des enseignes, services en ligne).
- Reprendre leur animation commerciale une fois lancés, et développer la connaissance des utilisateurs finaux de nos produits.
- Suivre la performance du marché (CA, marge, rotation, part de marché) et proposer les plans d'actions correctifs.

VOTRE PROFIL

- Formation Bac+5 école de commerce ou équivalent universitaire.
- Expérience de 7 ans minimum en category management, trade marketing ou gestion de grands comptes, en GSB, jardinerie et/ou négoce professionnel.
- Pratique confirmée de la négociation avec les centrales d'achat et de la construction d'offres MDD.
- Culture de la donnée : analyse du sell-out, pilotage par indicateurs, maîtrise d'Excel ; outils BI appréciés.
- Appétence réelle pour le digital et le e-commerce.
- Leadership transversal, sens politique et goût pour les projets de création.
- Anglais professionnel indispensable.

EN PRATIQUE

RÉMUNÉRATION	Fixe 46 000 – 52 000 € brut annuel + variable
DÉMARRAGE	Dès que possible
CANDIDATURE	CV et lettre de motivation à rh@id.group

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.