

MARKETING/ VENTE

Les équipes marketing vente ont pour mission de valoriser les produits auprès des clients.



Des métiers pour tous, utiles à tous



ALIMÉTIERS.com



Les métiers Marketing/Vente

Une entreprise ne saurait être viable si son produit, quelle qu'en soit la qualité intrinsèque, ne correspond pas aux attentes des consommateurs et s'il n'est pas porté à leur connaissance au bon endroit, au bon moment, pour être préféré à ses concurrents... et acheté.

Cette démarche est pertinente quelle que soit la structure de l'entreprise. La présentation des produits en vitrine dans un commerce de détail, par exemple, est une action de marketing et d'aide à la vente.

La fonction marketing et vente intervient en amont et en aval de la conception du produit. En amont, elle s'interroge sur ce que veulent les consommateurs et remonte les informations au département « innovation R&D ». En aval, son rôle est d'essayer d'influencer le comportement des consommateurs pour les inciter à l'achat du produit.

La fonction vente et le marketing opérationnel sont complémentaires. Les commerciaux recueillent sur le terrain des informations utiles au service marketing, qui à son tour détient des informations nécessaires au travail de prospection des commerciaux.

• Attaché-e commercial-e

L'attaché commercial intervient sur un ensemble de points de ventes d'un secteur géographique ou d'un marché déterminé, et assure le suivi de sa clientèle.

• Caviste

Le caviste est un commerçant, spécialiste des vins qui sélectionne avec soin les produits auprès de ses fournisseurs, les stocke, les met en valeur et organise diverses animations.

• Chargé-e des relations clientèle

Le chargé des relations clientèle gère le suivi des commandes. Il assure l'interface entre les services commerciaux, techniques, comptables et informatiques.

• Chargé-e d'études marketing

Le chargé d'études marketing réalise des études quantitatives et qualitatives relatives aux produits ou aux marchés.

• Chef-fe de produit Chef-fe de gamme

Le chef de produit assure la responsabilité du développement d'un produit de sa conception à sa mise à disposition sur le marché, et suit ses performances tout au long de sa vie commerciale.

• Conseiller-ère technique culture ou élevage

Le conseiller technique culture ou élevage accompagne les adhérents coopérateurs dans l'optimisation de la production et dans la sélection des apports à la coopérative.

• Détaillant-e spécialisé-e en produits bio

Avant tout commerçant, ce spécialiste se distingue par ses connaissances de la filière des produits biologiques.

• Epicier-ère détaillant

L'épicier détaillant est un commerçant généraliste qui possède une bonne connaissance d'une grande variété de produits, allant des fruits et légumes, à la charcuterie et aux produits laitiers par exemple.

• Graphiste maquettiste packaging

Le graphiste maquettiste crée de nouvelles formes de produits, emballages, conditionnements... destinées à être fabriquées en série.

• Primeur-e

Le primeur est le commerçant des fruits et légumes. Son étal se renouvelle au rythme des saisons. À l'écoute des clients, il exerce un métier de contact et de proximité.

• Responsable Commercial-e

Le responsable commercial élabore la politique commerciale de l'entreprise. Il anime, conseille, gère et contrôle l'équipe commerciale.

• Responsable des ventes

Le responsable des ventes organise, anime et coordonne les programmes commerciaux dans un secteur déterminé.

• Responsable marketing

Le responsable marketing a pour mission de développer et d'organiser la présence de son entreprise et de ses produits sur le marché, en étroite collaboration avec la direction commerciale et la direction générale.

• Télévendeur-se

Le télévendeur participe aux activités commerciales de l'entreprise : gestion des commandes (téléphone ou mail), recherche de nouveaux clients, négociation commerciale...

• Vendeur-se en alimentation

Le vendeur en alimentation peut exercer dans une grande variété de commerces. C'est le premier contact de la clientèle, il est l'image de marque de l'entreprise dans laquelle il travaille.

Retrouvez plus d'informations et des offres de recrutements sur

ALIMÉTIERS.com

