

CDI – RESPONSABLE MARKETING PRODUIT (H/F) – Carignan 08

Amphenol Air LB, site de 270 salariés basé à Carignan dans les Ardennes, filiale du groupe américain Amphenol Corp. leader mondial de fabrication de systèmes d'interconnexions à destination entre autres de l'aéronautique et de la défense. Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e)

RESPONSABLE MARKETING PRODUIT

Au sein de l'équipe Qualité & Marketing, vos missions seront :

- Réaliser des études de marché et des benchmarks concurrence afin de connaître les attentes clients, les tendances, les normes et les évolutions du secteur.
- Analyser les usages des produits, les motivations d'achat et de non-achat, et exploiter les données marché utiles à la décision.
- Suivre les développements internes et réconcilier la vision « Business » avec la vision « Produit ».
- Participer aux projets de développement de nouveaux produits et d'évolution de gamme en portant la voix du client.
- Contribuer à la rédaction du plan stratégique et du budget.
- Construire le positionnement produit, la proposition de valeur et les messages clés à destination des cibles visées.
- Piloter le go-to-market : communication de la roadmap, coordination des lancements, contribution au plan marketing et accompagnement du réseau commercial.
- Fournir aux équipes commerciales les supports et messages d'aide à la vente, et contribuer à l'accompagnement client.
- Recueillir et centraliser les retours clients afin d'améliorer l'offre et de faire évoluer la gamme produits.
- Suivre les indicateurs business et marché pour piloter la performance de la gamme.
- Agir dans le respect des procédures Qualité, Sécurité et Environnement de l'entreprise.

Profil recherché

Vous êtes titulaire d'une école d'ingénieur ou d'une formation Bac+3 de type DUT/BTS Marketing ou Commercial, et vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans dans une fonction à dominante marketing, engineering ou commerciale.

Compétences techniques

- Maîtrise des études de marché, de la veille sectorielle et de l'analyse concurrentielle.
- Capacité à analyser des chiffres, des usages et des besoins clients.
- Maîtrise du marketing produit, du marketing opérationnel et des techniques de campagnes.
- Capacité à définir un positionnement produit, une stratégie d'offre et une feuille de route marketing.
- Capacité à construire des messages convaincants et des supports d'aide à la vente.
- Bonne compréhension des environnements techniques et de la proposition de valeur produit.
- Anglais minimum ; une expérience en marketing B to B est un plus.

Qualités personnelles

- Rigueur et organisation
- Polyvalence
- Créativité
- Excellent communicant
- Esprit d'initiative
- Force de proposition
- Sens commercial
- Capacité à convaincre et à négocier
- Capacité à animer des équipes transverses
- Sens de l'écoute et de la communication
- Qualités relationnelles
- Capacité d'adaptation
- Pédagogie
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Capacités rédactionnelles
- Intérêt pour les nouvelles technologies et les problématiques techniques

Rattachement

Directeur Qualité et Marketing.

Principales interfaces

- Internes : Développement du Business et Commercial, Services Techniques, Marketing Communication.
- Externes : Groupe Amphenol et sociétés sœurs, clients, prestataires de services.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un environnement exigeant et innovant
- Un poste transverse au cœur du développement produit et business
- Des interactions fortes avec les équipes commerciales, techniques et marketing
- Un rôle clé dans la construction de l'offre et le développement de la valeur client

