

Le Groupe HBF, dont le siège est basé en région toulousaine, est spécialisé dans 3 domaines d'activités : l'équipement électrique, l'éclairage et la décoration, la domotique et la sécurité. Depuis 2006, les dirigeants ont souhaité accroître la présence du Groupe à l'international.

Aujourd'hui, le Groupe HBF compte 10 filiales : en France, Espagne, Pologne, Asie, Caraïbes et Océan Indien capables d'offrir les 6.000 références présentes au catalogue.

Les principaux clients du groupe sont les grandes enseignes de bricolage, les grandes surfaces alimentaires et spécialisés. Nos produits sont conçus en France au sein du département Recherche et Développement du Groupe HBF, ils sont fabriqués en Chine et en Europe, sous notre contrôle grâce à d'étroites collaborations avec des usines partenaires. Ces produits sont contrôlés au sein de nos laboratoires qualité chinois et français, qui imposent des normes (NF).

Le Groupe compte aujourd'hui trois sites en région toulousaine : son siège à Auterive (31), son pôle E-commerce, Technologies et Innovations à Labège (31) et son pôle Logistique à Mazères (09).

Afin d'accompagner la croissance du Groupe et le développement de nos produits au sein de la Grande Distribution, nous recherchons :

## Un/e Chef de produit Marketing H/F

Directement rattaché/e au Responsable Marketing, vous serez chargé/e de **gérer une ou plusieurs familles de produits selon la politique commerciale définie par la direction dans ses différentes dimensions : création, lancement, promotion, mise sur le marché, suivi et développement**. Vos missions s'articuleront comme suit :

- Analyse et synthèse des opportunités, des tendances et des évolutions des circuits de distribution afin de dégager les caractéristiques d'un marché
- Etude des offres et des évolutions de la concurrence
- Participation à la validation de projet et définition des éléments du mix, en collaboration avec la direction commerciale
- Conception du cahier des charges des nouveaux produits/gammes et vérification de sa faisabilité
- Coordination des actions à mener par les différents services et pilotage de projet jusqu'à son lancement
- Définition de la stratégie de communication adéquate
- Contribution à la formation et à la réalisation des outils d'aide à la vente : fiche produit, catalogue, PLV, etc.
- Communication auprès de la force de vente afin d'assurer la promotion du produit ou de la gamme
- Participation active aux salons professionnels
- Analyse des résultats du produit et comparaison avec les objectifs : vérification de la qualité, de la rentabilité et de l'évolution des produits
- Coordination des résolutions de problèmes relatifs aux produits et proposition des actions correctives

Cette liste n'est pas limitative.

De formation **Bac +2 minimum** dans le domaine Commerce/Marketing, vous êtes fort(e) de deux années d'expériences minimum dans un poste équivalent, **dans le secteur de la Grande Distribution** et idéalement en GSB (Grandes Surfaces de Bricolage) ou GSS (Grandes Surfaces Spécialisées).

Doté/e d'une réelle aisance relationnelle, appréciant le travail d'équipe et doté d'un sens des responsabilités, vous savez faire preuve d'autonomie, d'esprit d'initiative et de disponibilité.

Vos connaissances en marketing dans le secteur de la Grande Distribution et des produits électriques, éclairages et/ou domotiques, alliées à votre maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel) et de l'anglais, vous permettront de mener à bien vos missions. Vous savez gérer et développer des gammes de produits élaborés dans un ou plusieurs des univers ci-dessus.

Date de démarrage : immédiat

Poste **CDD 12 mois**, basé au sud de Toulouse (31).

Si vous êtes intéressé(e) par ces missions et par l'idée d'intégrer une entreprise en pleine expansion, vous pouvez adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) par courriel à l'adresse suivante : [recrutement@groupehbf.com](mailto:recrutement@groupehbf.com) .