



Leader sur le marché des fluides dans les secteurs de l'automobile, l'industrie et l'aéronautique (valves de roues, injection, climatisation, régulateurs de pression, ...), le site de Pontarlier, situé au cœur du massif du Jura, (77 M€ de C.A – 370 collaborateurs) produit près de 200 millions de pièces par an, livrées dans 80 pays. Réputé pour notre forte culture d'innovation, nous apportons à nos clients des solutions innovantes et adaptées aux enjeux de la mobilité de demain (systèmes de dépollution, véhicules électriques...)

Notre service REVENTE regroupe 40 collaborateurs, gère plus de 3000 clients en France et à l'International, représente 25% de l'activité du site et distribue plus de 3600 produits liés à la réparation et entretien des pneumatiques.

Dans le cadre d'un remplacement, nous recrutons, un

CHEF DE PRODUIT TECHNIQUE (H/F)

Au sein du service revente, vous êtes responsable de la gamme de produits revente (produits achetés ou fabriqués), de la conception (définition du produit) à la commercialisation, en prenant en compte tous les aspects marketing et réglementaires du marché.

VOS FUTURS CHALLENGES :

- Vous recueillez en permanence toutes les informations utiles pour proposer des axes de développement et/ou d'amélioration sur les produits, avec l'aide du service marketing et des commerciaux.
- Vous assurez la définition et la validation du cahier des charges des produits en collaboration avec les différents services (bureau d'études, achats, fournisseurs, packaging...).
- Vous êtes garant de la conformité des produits (aspects sécurité et réglementaires tels que les normes, REACH etc.)
- Vous êtes garant de toutes les informations produits dans notre base de données (ERP, PIM, site de vente en ligne...).
- Vous participez à la conception des outils d'aide à la vente (catalogue, argumentaires de vente, notices, vidéos...) en fournissant le contenu.
- Vous participez à la définition du plan média avec le responsable marketing.
- Vous accompagnez les commerciaux en organisant des réunions/formations sur les produits en élaborant des argumentaires de vente.
- Vous proposez la tarification adaptée en prenant en compte les coûts de fabrication ou d'achat et le contexte du marché (en collaboration avec les services concernés et les commerciaux).
- Vous analysez les résultats des actions de lancement ou de développement des produits.

VOTRE PROFIL :

Issu d'une filière technique avec de bonnes connaissances industrielles, type BUT ou ingénieur, vous savez gérer des projets multidisciplinaires et travailler en équipe grâce à vos qualités relationnelles et votre sens de l'organisation. Vous êtes rigoureux, dynamique, avec de bonnes capacités d'analyse et de synthèse. Votre niveau d'Anglais est opérationnel.

Avantages entreprise : 13ème mois, mutuelle, prévoyance, prime vacances, chèques vacances et tickets restaurant. Offre QVT : covoiturage depuis Besançon, réservation de places en crèche envisageable

Poste à pourvoir immédiatement en CDI / Temps plein



Contact : candidatures@schrader-pacific.fr

www.schrader-pacific.fr | 48 rue de Salins 25300 Pontarlier | +33 (0)3 81 38 56 56