

## **CHEF DE PRODUITS TECHNIQUES (MECANIQUE) EN INDUSTRIE H/F** **Indre et loire**

Groupe aéronautique de renom recrute dans le cadre de sa croissance et du développement de nouvelles gammes de produits liées au ciblage et acquisition de nouveaux segments de marché un(e) **Chef de produits techniques h/F**

En tant que tel(le), vous êtes sous la responsabilité directe du Responsable Marketing de la Business unit et êtes intégré(e) à l'équipe marketing composée de 7 personnes dont 2 Chefs de produits.

A ce titre vous gérez les nouvelles gammes produits et les gammes de produit existantes et pensez leurs évolutions :

- Chef d'orchestre sur vos projets, vous faites le lien entre les équipes techniques (principalement BE – Chef de projets) la force de vente internationale, les clients, le service communication groupe, le contrôle de gestion....
- Vous coordonnez les actions de la conception à la mise à la disposition sur le marché en passant par la définition des éléments du marketing mix notamment le prix, la et la communication produit
- Vous effectuez une veille active sur la concurrence et les tendances du marché, collectez les demandes clients, effectuez des analyses par produit et par marché. Vous vous en inspirez pour faire vivre et adapter vos gammes aux besoins marché.
- Vous proposez des adaptations, des extensions de gammes ainsi que des lancements de nouveaux produits techniques.
- Vous organisez et coordonnez les lancements produits. Vous établissez les argumentaires, les dossiers techniques de validation, les supports d'aide à la vente avec le concours du service communication Groupe basé aux US.
- Vous participez aux projets de structuration interne du service marketing

De formation supérieure ; vous possédez une expérience similaire en Marketing B to B acquise en environnement industriel et très technique dans laquelle vous avez pu participer aux phases de conception R&D en mode projet avec le BE. Vous avez impérativement acquis une culture / des connaissances en mécanique et possédez un attrait pour la technique (compréhension d'une pièce mécanique, lecture de plan...). Ce dernier point vous permettra de comprendre les problématiques du Bureau d'Etude et celles des clients, de discuter les détails techniques avec vos interlocuteurs, de comprendre les produits et leurs évolutions. Vous parlez l'anglais couramment (conférences téléphoniques avec la force de vente internationale hebdomadaires).

