

Métier

MARKETING DE L OFFRE

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [PRICING ANALYST IV.A \(H/F\)](#)
- [PRICING ANALYST IV.B \(H/F\)](#)
- [PRODUCT MANAGER IV.A \(H/F\) V](#)
- [PRODUCT MANAGER IV.B \(H/F\) V](#)
- [PROCESS OWNER IV.A \(H/F\) V](#)

A compétences proches

- [INGENIEUR COMMERCIAL](#)
- [MARKETING CLIENT](#)

Raisons d'être

Le métier est en charge de concevoir et piloter les offres d'un point de vue client, commercial et financier et de fixer les ambitions du portefeuille en lien avec les objectifs de son entité.

Missions

Déetecter les besoins

- Déetecter les besoins et nouveaux usages clients,
- En assurant une veille commerciale et concurrentielle sur ses marchés de référence
- En analysant les données disponibles

Concevoir et optimiser le portefeuille d'offres

- Concevoir, développer et mettre en marché de nouvelles offres
- Dans le respect des standards opérationnels de la Branche et des objectifs Qualité-Coûts-Délais
- Enrichir sur son portefeuille d'offres existantes via notamment des partenariats ciblés (starts-up, ...)
- Concevoir des parcours clients intuitifs, fluides et sans couture

Développer

- Assurer la communication de ces offres tant en externe qu'en interne dans le respect de la stratégie et des priorités de la marque
- Piloter le chiffre d'affaires des gammes de produits et définir des plans d'action pour atteindre les objectifs des business plan
- Piloter le Résultat d'Exploitation, la satisfaction client, la qualité de service à travers des indicateurs

Facteurs d'évolution du métier

Externes

Adaptation constante aux évolutions technologiques et digitales, aux évolutions sociétales et environnementales

Bonne connaissance du client et des évolutions du marché

Internes

Adaptation aux évolutions de méthode de travail et d'organisation en agile

Famille

Filière

Répartition des effectifs

- □
Services-Courrier-Colis
- Bgpn numerique
- □
Bgpn reseau
- □
Groupe - siege

Effectif du métier

De 50 à 99