



Chef de Marché Distribution Spécialisée (H/F)

GSB · Jardinerie · Puériculture (axe de développement)

 Type de contrat : CDI – Temps plein

Développement des centrales d'achat nationales & régionales

Lieu : poste basé au siège en Savoie (73), périmètre national – déplacements fréquents auprès des centrales et enseignes.

Vous venez de l'univers de la distribution spécialisée ? Donnez une nouvelle dimension à votre expertise.

Vous maîtrisez les codes du compte clé en B2B2C – référencement en centrale, négociation des accords annuels, pilotage du sell-in comme du sell-out – et vous cherchez un terrain de jeu où votre savoir-faire devient un véritable levier stratégique ?

Avec près de **30 ans d'expérience**, ID GROUP est aujourd'hui l'un des leaders français du caoutchouc technique et des revêtements de sol. Vous rejoindrez **ID HOME**, sa division dédiée aux marchés grand public, distribués via la distribution spécialisée : **GSB (grandes surfaces de bricolage) et jardineries**, avec la **puériculture** comme nouvel axe de développement stratégique. C'est un univers porté par une double expertise : le **sell-in** (référencement, plans d'affaires et négociation avec les centrales d'achat nationales, régionales et internationales) et le **sell-out** (animation des enseignes, performance en linéaire et en e-commerce/marketplace). ID HOME, c'est aussi un fort potentiel de développement, en France comme à l'international.

Notre ambition : poursuivre notre développement tout en déployant une **politique RSE ambitieuse**, afin de proposer des produits plus respectueux de l'environnement.

Votre rôle : Référencer et Faire Performer

Rattaché(e) au **Manager de la Business Unit**, vous n'êtes pas un simple commercial, mais un véritable architecte de la relation enseigne :

- **Pilotage de comptes clés** : vous négociez et animez les accords-cadres avec les centrales d'achat nationales comme régionales (GSB, jardineries), et vous transformez chaque référencement en croissance durable.
- **Performance sell-in / sell-out** : vous pilotez l'assortiment, la part de linéaire, la mise en avant et la performance e-commerce – du référencement à la rotation en rayon.
- **Capteur de tendances** : véritable « yeux et oreilles » du marché et du consommateur final, vous orientez notre stratégie produit et notre politique RSE ambitieuse.

ID GROUP - Z.A Alpespace - 47 Voie St Exupéry - 73 800 Porte de Savoie - 04 79 84 36 06 - id.group



Ce que nous offrons

- **Un environnement entrepreneurial et stimulant**, où vos idées comptent.
 - **Un poste pour les passionnés du contact direct** :
 - Sur le terrain, au plus proche des acheteurs, des enseignes et des points de vente.
 - Des points d’ancrage réguliers à notre siège en Savoie pour infuser la stratégie et collaborer avec nos équipes expertes (marketing offre, opérations, finance).
 - **Package attractif**
 - Contrat CDI, statut cadre, forfait 214 jours.
 - Rémunération : fixe + variable sur objectifs, selon profil.
-

Vos missions

1. Pilotage des comptes clés & référencement

- **Développer les centrales d’achat nationales et régionales** : négocier et piloter les accords annuels (conditions commerciales, RFA, coopération commerciale) avec les enseignes et centrales cibles, et conquérir de nouveaux référencements à l’échelle nationale comme régionale.
- Développer le référencement et l’assortiment par enseigne, et gagner des parts de linéaire sur les GSB et jardineries.
- **Ouvrir et structurer le canal Puériculture** (tapis d’éveil, sols souples, dalles de jeu), nouvel axe de développement stratégique pour ID Home.
- Construire et piloter des plans d’affaires solides par compte, en coordination avec le Manager BU.
- Gérer et développer un portefeuille de comptes stratégiques, en maîtrisant le risque de concentration (ex. dépendance à une marketplace).
- Élaborer les plans d’action par compte avec le marketing offre et assurer un suivi régulier.

2. Animation commerciale & performance en distribution

- Comprendre les attentes des enseignes et du consommateur final, et les accompagner dans leurs projets (nouveaux produits, opérations, saisonnalité).
- Piloter la mise en avant : merchandising, PLV, opérations promotionnelles, catalogues enseigne et performance e-commerce / marketplace.
- Construire une image professionnelle forte auprès de tous les niveaux d’interlocuteurs (acheteur centrale, chef de produit, direction).
- Servir de relais d’influence auprès des acteurs structurants de la distribution spécialisée.

3. Capteur de tendances

- Remonter régulièrement les attentes consommateurs, les tendances et les signaux du marché.
 - Alimenter la stratégie interne et orienter la gamme produits (y compris marque distributeur – MDD).
 - Observer la concurrence, les innovations et les évolutions réglementaires.
 - Représenter l'entreprise lors des salons, visites terrain et événements professionnels
-

Votre profil

Compétences & expérience

- Une solide expérience de compte clé / key account management ou de category management, idéalement acquise dans la distribution spécialisée (GSB, jardinerie) ou la grande distribution / FMCG ; une approche du canal puériculture sera un plus.
- La maîtrise de la négociation en centrale, du référencement, des conditions commerciales (RFA, coopération commerciale) et de la logique sell-in / sell-out.
- Un tempérament d'entrepreneur, autonome, rigoureux et résolument orienté résultats.
- Agilité linguistique : votre maîtrise de l'anglais ou de l'allemand sera un plus pour un développement européen, selon votre talent et vos résultats.

Qualités personnelles

- Ouverture d'esprit et capacité d'adaptation.
 - Sens aigu du business, esprit entrepreneurial et orientation résultats.
 - Communication naturelle, sens de la négociation, assurance et diplomatie.
 - Autonomie et rigueur dans le reporting.
 - Curiosité et capacité à capter les signaux du marché et du consommateur.
-

Candidature

Merci d'adresser votre **CV et lettre de motivation** à :

 **rh@id.group**

Toutes les candidatures seront étudiées avec attention.
Seuls les profils présélectionnés seront contactés.