

## **CHARGE MARKETING ET DEVELOPPEMENT DES VENTES (H/F)**

***Vous êtes à la recherche d'un nouveau challenge  
alliant le marketing et le développement commercial ?  
Cette annonce est faite pour vous !***

Rattaché(e) au Responsable Marketing, vous aurez en charge le développement et le pilotage de plusieurs gammes de produits présentes sur différents réseaux de distribution (GMS, RHD, grossistes, ...).

Vous serez un acteur clé entre le marketing et le développement commercial.

Pour cela, vous travaillerez en équipe, en étroite collaboration avec les services suivants : Commerce, ADV, Production, Achats, ... et avec des agences, des prestataires externes et des fournisseurs.

### ***Quels défis à relever ?***

A ce titre, vous assurerez la gestion des gammes :

- Analyse, veille et stratégie : suivi des gammes et de l'évolution du marché et des attentes des consommateurs, étude de la concurrence (benchmark, veille concurrentielle, analyse des performances sur les panels, tournées terrain), recommandations du plan Marketing 360° et proposition du budget correspondant.
- Utilisation régulière d'outils essentiels au pilotage des ventes et de la performance : statistiques internes, CRM, PLM, Panels (Kantar, A3 distrib, ...)
- Proximité forte avec l'équipe commerciale (force de vente et comptes clés) : support au quotidien en répondant aux sollicitations des différents marchés, recueil des besoins clients, relai opérationnel, coordination des actions et accompagnement en RDV client.
- Gestion d'opérations promotionnelles : recommandations de temps forts, planification, mise en place, analyse et mesure de l'efficacité des mécaniques (animations, théâtralisation, BRI, jeux concours, médiatisation, influence, campagne emailing ...)
- Soutien à la distribution : développement d'outils d'aide à la vente, préparation d'argumentaires, création de supports de communication, d'outils de promotion (PLV, ILV) en magasins et salons
- Gestion du budget correspondant

Mots clés : marketing stratégique, marketing opérationnel, développement commercial, industrie alimentaire, vente, réseaux de distribution

## ***Vous êtes ...***

De formation supérieure en Marketing / Commerce, vous justifiez d'une 1ère expérience de 2 à 5 ans minimum en marketing dans le secteur de l'agro-alimentaire et idéalement sur le circuit GMS.

### SAVOIR FAIRE

- \* Maîtrise des outils informatiques suivants : Pack Office (maîtrise de l'outil Excel), panels consommateurs / distributeurs, Canva, ... la maîtrise de la suite Adobe serait un plus
- \* Aisance avec les chiffres
- \* Gestion de projet
- \* Capacité d'analyse et de synthèse
- \* Rédaction de briefs

### SAVOIR ÊTRE

- \* Bon relationnel
- \* Organisation / Rigueur
- \* Réactivité
- \* Autonomie
- \* Créativité

La variété de ses missions serait l'opportunité d'une perspective d'évolution.

Si vous vous reconnaissez dans cette offre, alors postulez sans plus attendre ! Notre équipe soudée, dynamique et chaleureuse est curieuse de vous connaître !

## ***Vous souhaitez postuler ?***

Si cette offre vous intéresse, merci d'adresser un CV et une lettre de motivation à Mme Camille AMILIEN, par mail, à l'adresse suivante : [camille.amilien@loeul-et-piriot.com](mailto:camille.amilien@loeul-et-piriot.com)  
Après étude des candidatures, un entretien téléphonique sera réalisé par le service RH puis complété par un second entretien avec la responsable de service.

Poste basé à Thouars (79), ville d'Art et d'Histoire, située dans un territoire économique dynamique (à 35kms de Saumur, 60kms de Cholet, à 65kms de Poitiers et à 70kms d'Angers), offrant un cadre de vie calme et agréable avec des structures sportives et de divertissements neuves, qui dispose de toutes les facilités (commerces, transport, bon maillage d'écoles, ...) et permettant un accès facile à l'achat immobilier.

Plage la plus proche : 1h45

Futuroscope : 1h05

Puy du Fou : 1h10

→ <https://www.rendezvousdeuxsevres.fr/>

La rémunération proposée pour ce poste se compose d'un salaire fixe et d'un 13ème mois (à négocier selon expérience) + une prime sur objectifs + une prime d'intéressement + une prime de participation aux bénéfices + un accès à un Comité d'Entreprise actif

## ***Vous voulez en savoir plus ?***

Basée à Thouars dans les Deux-Sèvres, l'entreprise LOEUL & PIRIOT, spécialiste historique de la viande de lapin s'inscrit dans une histoire familiale depuis 1906, articulée autour des valeurs de qualité, savoir-faire et tradition.

LOEUL & PIRIOT en quelques chiffres :

- 2 sites de production
- 430 salariés
- 230 éleveurs
- 66% d'abattages contrôlés du grand ouest

→ vidéo entreprise et métiers : <https://youtu.be/fESyS-c6YZQ?feature=shared>

→ page LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/3847315/admin/feed/posts/>

### Engagement n°1 : Offrir l'accès à une alimentation plus responsable, saine et diversifiée

LOEUL & PIRIOT offre la garantie de l'origine « Lapin de France » en proposant une viande de lapins nés et élevés exclusivement en France dans les 3 plus grandes régions de production : Bretagne, Nouvelle Aquitaine, Pays de Loire, et nourris à base d'une alimentation 100% végétale, minéraux et vitamines, sans OGM (<0.9%). Ce qui, en plus des atouts intrinsèques de la viande de lapin, assure une qualité et une sécurité alimentaire optimale.

### Engagement n°2 : Accompagner et rassurer les consommateurs

La marque LOEUL & PIRIOT, inspirée du style bistrannique pour la présentation de ses produits, propose aujourd'hui le lapin sous toutes ses formes via une large gamme de produits élaborés et désossés faciles à préparer et rapides à cuire, multipliant ainsi les occasions de consommation afin de rendre la viande de lapin la plus accessible possible. Elle accompagne également les consommateurs de l'achat à l'usage via :

- un étiquetage sur le pack avec une entrée par mode de cuisson comprenant de nombreux conseils et des recettes variées
- ainsi que via un site internet : <https://www.lapin-et-papilles.fr/fr/accueil/>
- et enfin la mise en place d'un plan d'actions et de communication régulier

### Engagement n°3 : Agir durablement

LOEUL & PIRIOT met un point d'honneur à accompagner ses éleveurs partenaires dans les adaptations nécessaires aux attentes sociétales et s'engage notamment à sécuriser leurs revenus. Par ailleurs, aux côtés de groupements d'éleveurs, LOEUL & PIRIOT a développé un nouveau mode d'élevage innovant en faveur du bien-être animal favorisant ainsi encore plus le comportement naturel des animaux élevés au sol en larges enclos : Lapin & Bien. Pour en savoir plus : <https://lapinetbien.com/>

### Les ambitions de LOEUL & PIRIOT :

*Favoriser un mieux produire, un mieux consommer et un mieux manger*