

Promotions Project Manager

Company

Our company client is an international communication & marketing agency dedicated to food, drink & lifestyle implementing creative and effective 360° marketing solutions Worldwide for brands and collective organizations.

The position is based in Shanghai.

Responsibility

- Apporter son expertise au Responsable clientèle dans le montage des plans d'actions à 360°
- Veiller à la mise en place optimale des campagnes sur la partie brand activation/promotion des ventes
- Contribuer au positionnement de la société en matière de marketing agroalimentaire, vin et art de vivre.

Production

- Réaliser intégralement les campagnes de brand activation/promotion des ventes, de la stratégie au concept jusqu'à la mise en œuvre et l'évaluation du ROI
- Contribuer au développement, à la réalisation, à l'analyse et à l'évaluation des actions réalisées dans la grande distribution.
- Construire et gérer le portefeuille de prestataires du Département Promotion.
- Gérer les projets confiés par le N +1
- Contribuer à la planification stratégique des actions de promotion et trade marketing, puis réaliser le suivi des actions menées par les différents intervenants externes.
- Veiller à la qualité et la rentabilité nette des services vendus (mise en place, pertinence, efficacité, ROI...).
- Réaliser de la veille sur les tendances, les évolutions du métier de la promotion et les mettre en œuvre dans les offres commerciales.
- Représenter l'agence auprès des partenaires de la distribution et veiller à la qualité de la relation commerciale.
- Assurer, le cas échéant, l'accompagnement des promoteurs des ventes.
- Analyser, étudier la concurrence clients/filières et réaliser la veille marché.
- Proposer et suivre la mise en œuvre des plans promotionnels et veiller à l'articulation moyens et leviers de communication.
- Utiliser de façon adaptée les outils de gestion du Groupe (TIM, CAT/EBE, CRM, Copilot...)
- Optimiser les achats et pérenniser les relations avec les sous-traitants

Commercial

- Construire et vendre les campagnes promotionnelles en s'assurant notamment de la bonne articulation des outils
- Gérer, dynamiser un volume d'activités commerciales et la relation associée.
- Contribuer au développement commercial rentable via les réponses aux AO ou mises en compétition
- Pérenniser la relation clientèle
- Gestion budgétaire

- Contribuer à construire le budget en optimisant les coûts, les marges & la rentabilité nette (sur la base CAT)
- Suivre au mois le mois la marge brute et nette des campagnes et proposer le cas échéant les mesures correctives adaptées
- Optimiser les achats auprès de ses fournisseurs

Requirement

Compétences techniques

- Maîtrise des techniques de communication sur l'expertise
- Maîtrise de la coordination de projets, optimisation des budgets
- Capacité à être à l'écoute des évolutions du métier de la communication
- Capacité à développer un réseau et à alimenter des contacts extérieurs suivis.
- Maîtrise de l'environnement agro-alimentaire.

Caractéristiques personnelles

- Sens du contact, aisance relationnelle
- Curiosité intellectuelle et créativité
- Bonne résistance à la pression
- Force de conviction
- Enthousiasme et énergie
- Anticipation, planification et organisation
- Sens de priorités et gestion du temps
- Sens des initiatives
- Capacité de recul
- Adaptabilité et réactivité
- Sens de l'analyse et de la synthèse.

Please send your resume to: sh-recruitment@ccifc.org