

<p><b>Famille</b> <b>COMMERCIAL</b></p>	<p><b>Sous-famille :</b></p>
<p><b>Intitulé de l'emploi-type</b> <b>RESPONSABLE DE L'OFFRE</b></p>	
<p><b>Appellations couramment utilisées</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Chef produit</li> </ul> <p><b>Appellations équivalentes en anglais :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Product marketing manager</li> </ul>	
<p><b>Description synthétique</b></p> <p>Le responsable de l'offre est en charge du développement d'une ligne de produits ou de services dans le cadre d'une offre globale. A partir d'une veille technologique, d'une analyse du marché et des offres de la concurrence, il structure une offre différenciante depuis sa conception jusqu'à sa commercialisation. En étroite relation avec le service de développement, il définit les caractéristiques de l'offre.</p> <p>Il est responsable des interfaces entre les différents sous-ensembles, et coordonne l'intégration progressive des sous-ensembles réalisés. Il organise les essais d'ensemble, vérifie la cohérence globale lors des corrections éventuelles, et fait valider le prototype par le service qualité.</p> <p>Il participe au transfert des dossiers vers les équipes de réalisation du logiciel. Il participe à la ré-étude du produit pour en améliorer sa fabrication. Il participe à la recette auprès du client.</p> <p>Il optimise la visibilité de son offre chez les clients, les prospects et génère des leads au travers d'opérations de communication et de partenariat. Il accompagne parfois les commerciaux pour porter son offre chez leurs clients et prospects. Il peut participer aux phases d'avant-vente (du rendez-vous de qualification au closing de l'affaire).</p>	

<p><b>Activités principales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Définir une offre de produits ou de services en collaboration étroite avec la R&amp;D</li> <li>▪ Evaluer et adapter la pertinence de l'offre (technique et fonctionnelle) en</li> </ul>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

fonction des attentes des utilisateurs finaux

- Piloter ou réaliser des études nécessaires à l'évolution des produits ou des services (analyse des besoins, étude comparative, veille concurrentielle et veille technologique,...)
- Promouvoir une offre à travers des actions de communication externe (formations, animation de séminaires, rédaction de séminaires, rédaction de supports, ...) et des partenariats
- Elaborer la stratégie de commercialisation

***Activités accessoires***

- Réaliser des formations autour de l'offre
- Apporter un support technique et commercial à l'équipe de vente
- Piloter la réponse aux appels d'offres
- Intervenir sur des missions de conseil liées à l'offre
- Gérer un centre de profit
- Elaborer une stratégie de croissance

***Savoir-faire spécifique nécessaire***

- Concevoir de nouveaux produits en relation avec la R&D
- Etudier la faisabilité technique et économique des offres spécifiques
- Définir le MIX marketing d'une offre (caractéristiques de l'offre, politique de prix, actions de commercialisation, actions de promotion)
- Concevoir des outils d'aide à la vente
- Elaborer des prévisions de ventes
- Créer et développer des partenariats
- Recueillir des informations sur les produits, les technologies, le marché, la concurrence, les clients...

***Connaissances spécifiques requises***

- Connaissances techniques
- Compétences de conduite de projet
- Etude comparative, étude de marché, veille technologique
- Rédaction de cahier des charges
- Rédaction de propositions commerciales

- Maîtrise d'une démarche qualité
- Compétences fonctionnelles
- Compétences décisionnelles

**Intitulé de l'emploi-type**

**RESPONSABLE DE L'OFFRE**

**Compétences comportementales requises**

1 : Assez important - 2 : Important - 3 : Très important - si la compétence n'est pas requise, ne pas cocher

<b>Catégorie de compétences</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Précisions sur les compétences requises</b>
Esprit d'entreprendre		<input checked="" type="checkbox"/>		Etre curieux et créatif
Orientation client (commercial)		<input checked="" type="checkbox"/>		Avoir des qualités de développeur d'affaires
Animation d'équipe			<input checked="" type="checkbox"/>	Avoir l'esprit de leadership
Communication (Equipe, partenaires)			<input checked="" type="checkbox"/>	Avoir le sens de l'écoute, savoir convaincre et rassurer
Autre comportement spécifique	<input checked="" type="checkbox"/>			Avoir des aptitudes rédactionnelles

**Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)**

Ce poste s'adresse à des diplômés de niveau BAC+4 à BAC+5 ayant une expérience significative de cinq ans à 10 ans dans la conduite de projet ou dans une fonction technique ou commerciale.

**Variabilité et particularités de l'emploi-type**

- Environnement technologique
- Univers concurrentiel
- Taille de l'entreprise

**Emplois-types de proximité**

- Responsable marketing
- Responsable commercial

**Codes ROME correspondants**

33114

**Codes PCS correspondants**

**Diplômes et certifications homologués reconnus**

- 

**Référence à la Convention collective**