

**Notre groupe SOLINA (1685 Personnes, 450 Millions Euros de CA, 18 sites de production en Europe, présent dans 18 pays) imagine, conçoit et développe des solutions à base d'ingrédients pour l'industrie agro-alimentaire.**

**Notre vision: « Create Solutions for Tomorrow's Food ».**

**Pour notre filiale SOLINA FRANCE, (clientèle industrielle dans le domaine des plats cuisinés et de la viande) nous recherchons un :**

**RESPONSABLE MARKETING & COMMUNICATION**

**H/F**

**CDI**

**Poste basé à Bréal Sous Montfort (35) – (Réf RespMark)**

Sous la responsabilité de l'Area Manager Europe du Sud, le responsable marketing et communication est chargé(e) de décliner la stratégie e-marketing et multicanal sur la Zone Europe du Sud (marché, produit, positionnement, distribution) et d'assurer le suivi opérationnel des projets. Il/Elle contribue à l'optimisation, au développement des ventes et à la rentabilité de la société.

Sur le périmètre suivant :

- Une activité B to B (60M€ / 3 sites, 8 pays), dans les domaines des ingrédients pour l'industrie du carné et du plat cuisiné.
- Une activité food service, bouchers, charcutiers, traiteurs (25M€) sur un périmètre géographique France et Allemagne avec une force commerciale de 30 personnes et un leadership historique

Ses activités principales sont :

Il/Elle définit la stratégie du mix marketing (produit, prix, distribution, promotion) sur tous les canaux online et offline, et choisit les vecteurs de communication adaptés au lancement des gammes produit (annonces publicitaires, plan media, évènements promotionnels).

Il/Elle vient en appui des services R&D et commerce pour leur apporter des axes prioritaires de développement et d'innovation lors de la conception ou du lancement de nouveaux produits/services. Il/Elle conseille, accompagne et aide à la vente les commerciaux (argumentaires commerciaux).

Il/Elle définit la forme et le contenu des supports d'aide à la vente (informations et publicités sur les lieux de vente, kit d'offres, plaquettes, fiches produit, catalogues etc.).

II/Elle assure l'adéquation des actions marketing avec les attentes des clients et prospects.

II/Elle définit les briefs de tous les supports qui sont réalisés par le responsable support de ventes & Outils commerciaux dont il/elle a la responsabilité.

II/Elle opère une veille technologique, stratégique et études de marché afin de proposer des plans d'actions et d'évolutions de nos solutions/produits/services, en étroite collaboration avec le commerce et la R&D, afin de s'adapter à l'évolution des comportements de consommateurs et des besoins de nos clients.

II/Elle planifie, prépare et coordonne, pour son périmètre, la présence sur les salons clé (CFIA, Vita food, Alimentaria...), et gère les relations presse.

II/Elle est moteur pour nous aider à concevoir de nouveaux services digitaux, permettant d'asseoir notre leadership et de développer de nouvelles sources de revenus

II/Elle co construit la communication zone pour SOLINA et ses marques et participe à la définition des objectifs de la communication commerciale, dans le respect de la charte graphique groupe.

II/Elle est l'interlocuteur privilégié(e) de la zone en matière de communication afin de participer aux projets du groupe (Projet Sol online, Meatylab, projet DAM...) et a un rôle de coordination des autres collaborateurs marketing sur la zone Europe du Sud.

II/Elle pilote la création, la mise en place et le suivi de nouveaux supports digitaux (réseaux sociaux...).

II/Elle élabore, gère le budget marketing (construction, suivi budget, validation factures...)

### **Compétences techniques**

- Expérience en gestion de projet avec des équipes multidisciplinaires
- Maîtrise des techniques de marketing direct
- Savoir élaborer un plan d'action marketing
- Excellente utilisation du pack office (Word, Excel, PowerPoint)
- Connaissance des outils marketing 2.0 : gestionnaire e-mailing; blogs; CRM
- Connaissance et goût affirmé pour les outils et dispositifs digitaux et sociaux
- Compétences managériales d'encadrement d'équipes
- Maîtrise professionnelle de l'anglais
- Bonne maîtrise de la chaîne graphique des supports de communication (de la création à la l'impression)
- Connaître les différents médias, leurs spécificités et complémentarités
- Savoir gérer la communication hors médias : sponsoring, promotion des ventes, relations presse, publications, foires et salons
- Connaissance du marché de l'agroalimentaire

- Orienté business

### **Aptitudes professionnelles**

- Excellente expression écrite pour rédiger les argumentaires commerciaux
- Communication interne avec les équipes RD et commerce. Facilité à communiquer.
- Gérer en mode projet les projets d'innovations. Bonne communication pour motiver et fonctionner en équipe, coordonner les projets
- Capacité à organiser et gérer plusieurs dossiers simultanément et à des stades d'avancement différents
- Coordonner les projets à dimension matricielle
- Excellente capacité d'analyse et de synthèse afin d'interpréter les résultats, de structurer la stratégie et les différents aspects du plan marketing
- Être innovant, créatif, ouvert, curieux
- Excellent communicant, énergique, une touche de fun... un comportement "commercial" est un plus.
- Leadership.
- Adéquation avec la culture du bien mangé / du goût.

### **Le profil**

- École de commerce ou Formation universitaire de niveau Bac +5 (ex : master en marketing, marketing management, stratégies commerciales)
- Anglais écrit et parlé indispensable, l'Espagnol serait un plus

**Expérience minimum** : minimum 10 ans d'expérience de responsable marketing ou chef de produits seniors, acquis dans le milieu agroalimentaire en B to B, idéalement sur des produits « sur-mesure ».

**Déplacements** : Très réguliers en France et en Europe à prévoir.

***Si cette opportunité vous intéresse, merci de nous adresser votre candidature par mail à [recrutement@solina-group.fr](mailto:recrutement@solina-group.fr) en précisant dans l'objet du mail la référence RespMark***