



# Chef de produit du Marché de la Formation Individu (H/F)

*Etablissements publics ayant à leur tête des chefs d'entreprise élus, les Chambres de commerce et d'industrie (CCI) représentent les intérêts de l'industrie, du commerce et des services auprès des pouvoirs publics. Elles contribuent au développement économique, à l'attractivité et à l'aménagement des territoires ainsi qu'au soutien des entreprises. La CCI Hauts-de-France fédère le réseau consulaire régional dont les missions sont : connecter les entreprises, développer leur business ; gérer et développer de grands équipements portuaires et aéroportuaires, des écoles et organismes de formation.*

**Etablissement**  
CEPRECO

**Poste basé/ Localisation**  
Roubaix - Déplacements à prévoir

**Poste à pourvoir**  
Dès que possible

**Type de contrat**  
CDD 12 mois

**Statut**  
Assimilé Cadre

**Réponse candidature**  
Avant le 31/03/2022

**Contact RH**  
Virginie WELKAMP  
RRH  
v.welkamp@hautsdefrance.cci.fr

**Référence de l'annonce**  
03\_22\_CEP\_CP

## vos missions

Dans le cadre de la Cellule Régionale du Marché de la Formation Individu, il vous est demandé de prendre en charge l'offre de formation du Marché de la Formation Individu tout au long de son cycle de vie.

**Vous serez rattaché à la Responsable du Marché de l'Individu et travaillerez en lien étroit avec les Responsables d'activité de la Formation Continue, le Prestataire des contenus web et l'Equipe d'administratrices Data de la Cellule Régionale du Marché de la Formation Individu et également les Equipes Data de la CCI de Région Hauts de France**

### Vos principales missions

- Assurer une veille produits par rapport au marché : Analyser et synthétiser les opportunités, les tendances du marché, les résultats et les évolutions des circuits de distribution, Etudier l'offre et l'évolution de la concurrence, coordonner la conception et le lancement de nouveaux produits ou parcours
- Elaborer des projets d'évolution de produits : Concevoir le cahier des charges d'un nouveau produit à destination des Responsables d'Activité ou création du produit s'il est spécifique au Marché de l'Individu, vérifier sa faisabilité, participer à la validation du projet et définir les éléments du mix produit, mener les actions, partager l'information nécessaire et gérer son projet jusqu'au lancement
- Contribuer au plan de communication et de promotion : Présenter les nouveautés aux équipes commerciales et de communication, fournir toutes les informations nécessaires : cibles, tarifs, argumentaires et préconisations de campagnes de promotion, contribuer à la formation et à la réalisation des outils d'aide à la vente
- Gérer l'évolution des produits et résoudre les problèmes relatifs aux produits : Analyser les résultats du produit sur le marché et les comparer aux objectifs, vérifier sa qualité, sa rentabilité et son évolution, coordonner les résolutions de problèmes relatifs aux produits, réajuster le mix et proposer des améliorations

## votre profil / vos points forts

- De formation supérieure en marketing, vous justifiez d'une expérience significative dans la vente de services.
- Maîtrise des techniques de vente et de marketing direct.
- Maîtrise des NTIC.
- Culture de résultat
- Capacité à travailler en transversalité et en mode projet.

