

L'équipe Marketing de Butagaz recrute un(e) :

Chef de Projet Marketing Opérationnel (H/F)

Adjoint(e) à la Responsable du nouveau canal de vente Distribution automatique 24/24

Avec 400 distributeurs automatiques 24/24 installés aujourd'hui, ce nouveau canal de vente des bouteilles de gaz est en pleine expansion.

Une croissance à la vitesse grand V qui nécessite de structurer rapidement ce système de vente qui n'a que quelques années d'historique et pour lequel tout est encore à construire.

L'ambition de Butagaz est donc bien là : faire de la distribution automatique 24/24 un canal de vente prépondérant ; le canal qui modernise la vente de bouteilles de gaz et répond aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui.



Votre challenge sera d'assister la responsable de la « Distribution automatique 24/24 », en contribuant à construire, gérer au quotidien, et faire croître ce réseau et ses ventes.

Véritable intrapreneur au sein du Groupe Butagaz, vous devrez mener de front des missions très diverses, avec l'ensemble des métiers du Groupe, aussi bien opérationnelles qu'analytiques et stratégiques.

Vous devez donc présenter un profil complet et polyvalent, avec des expériences en gestion de projet marketing, en marketing opérationnel (print + IT), et en analyses business chiffrées débouchant sur des recommandations stratégiques.

Vos missions seront :

- Prendre la responsabilité du pilotage du déploiement du parc de distributeurs.
- Suivre les résultats business du parc et mener des analyses chiffrées, pour ensuite rédiger des recommandations et les mettre en œuvre.
- Mettre en place des outils de mesure et de suivi efficaces.
- Mener en toute autonomie les dossiers PLV / publicité : rédiger les briefs et suivre l'ensemble des dossiers, en lien avec les prestataires (agence de communication, imprimeur, etc.) dans le respect des délais, de la qualité des livrables et des budgets.
- Être le chef d'orchestre du bon déploiement des promotions sur le terrain.
- Suivre, analyser et restituer synthétiquement les performances des opérations marketing et apporter des recommandations.
- Construire conjointement avec son manager un plan marketing relationnel et promotionnel.
- Être l'interlocuteur du Service Clients : suivre les réclamations Clients afin d'apporter des solutions en coordination avec les métiers concernés.

- Exploiter les insights remontés via le Service Clients : réaliser le reporting mensuel, analyser les résultats, partager des recommandations d'optimisation opérationnelle et les mettre en œuvre.
- Assurer le maintien de la qualité de service de l'outil IT de gestion des distributeurs automatiques (back-office) et proposer des évolutions : reporter les anomalies, rédiger les expressions de besoin, suivre les prestataires, effectuer les recettes.
- Travailler conjointement avec le Contrôle de Gestion sur le pricing à l'occasion des promotions, et/ ou mouvements de prix / tests prix ; questionner régulièrement la stratégie pricing en place.
- Fournir aux équipes commerciales des outils d'aide à la vente adaptés.
- De manière générale, devenir l'interlocuteur privilégié pour toutes les sollicitations quotidiennes opérationnelles venant du terrain ou des différents métiers impliqués dans le canal de distribution automatique : matériel, IT, logistique, commerce, finance, juridique.

Votre profil :

Diplômé(e) d'un cursus de niveau Bac+5 de type école de commerce ou d'ingénieur, vous possédez une première expérience professionnelle de 3 à 5 ans en gestion de projet / conseil / entrepreneuriat / intrapreneuriat qui vous a amené(e) à travailler avec des prestataires de différents corps de métier.

Vous avez déjà travaillé sur des missions marketing, maîtrisez la chaîne graphique, et savez gérer un back-office.

Vous possédez de bonnes capacités d'analyse, que vous avez déjà éprouvées, savez apporter un regard critique et êtes force de proposition.

Vous êtes organisé(e) et rigoureux(se), tout en sachant faire preuve d'adaptabilité et d'aisance relationnelle.

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI.

Début : dès que possible.

Rémunération : selon profil.

Localisation : à Levallois-Perret (92) ... sous réserve de la situation sanitaire ! 😊

Pour postuler :

Merci d'envoyer votre CV et un email de motivation à : recrutement@butagaz.com

Connaissez-vous le Groupe Butagaz ?

Butagaz est un **fournisseur multi-énergies**, acteur majeur du GPL, et présent depuis plus de 85 ans sur le territoire français. Fondé en 1931 par un duo d'entrepreneurs, la marque n'a cessé de grandir pour devenir désormais un Groupe qui propose la plus large gamme d'énergies aux professionnels comme aux particuliers : du **gaz en bouteille et en citerne** qui sont ses activités historiques mais aussi du gaz naturel, de l'électricité et des granulés de bois.

Nos 3 valeurs : **proximité, qualité et innovation !**

Butagaz dispose de **l'ambition et du soutien d'un grand Groupe** tout en conservant son **agilité** et sa **taille humaine**. En effet, Butagaz compte 350 collaborateurs et appartient au Groupe irlandais DCC, qui compte 11,500 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de £14.3 milliards.

Pour en savoir plus : <https://www.butagaz.fr>.

