

Descriptif de poste - Recrutement

Intitulé du poste : Product Line Manager « Transmission et Support Produit Pompes » H/F

Direction : SAMSAL
Service : Marketing

Basée à Nozay (91), 3SP Technologies est une PME de 132 salariés en pleine croissance, qui conçoit et fabrique des diodes lasers de puissance et de transmission et des modules optoélectroniques pour les réseaux optiques de communication et les applications industrielles.

Grâce à sa filière technologique de réalisation de semi-conducteurs AsGa et en InP, notre entreprise a pour mission d'être un partenaire et un fournisseur fiable de rang mondial pour les industries qui utilisent les technologies laser avancées.

Aujourd'hui, nous recherchons un **Product Line Manager « Transmission et Support Produit Pompes » H/F** en CDI.

ROLE PRINCIPAL

Directement placé sous la double responsabilité du VP Marketing du Groupe O-Net et du Directeur Général de 3SP Technologies, il prend en charge la ligne des produits relatifs à l'InP et à la transmission avec pour mission de développer, dynamiser et de rentabiliser les produits correspondants. Il assurera également un support à la ligne de produits Pompes à base de GaAs. Le périmètre des produits gérés ou supportés pourra évoluer en fonction de la stratégie du Groupe O-Net et du mode de répartition de la charge de travail entre les 2 lignes de produits.

Responsable du renouvellement et de la diversification de ses lignes de produits, le Product Line Manager est le vecteur essentiel de la stratégie d'innovation de la société, et, à ce titre, impulse et valide les choix de développement de nouvelles plateformes technologiques, définit le cahier des charges fonctionnel des produits à fort potentiel, étudie l'opportunité du lancement de nouveaux produits - ou de l'adaptation de certains produits - aux marchés visés par l'entreprise et accompagne leur développement tout au long de leur cycle de vie.

En accord avec la stratégie marketing définie par le Groupe, il élabore, met en oeuvre et contrôle la réalisation et l'efficacité du plan marketing de ses produits. Il a la responsabilité des résultats, du chiffre d'affaires, du maintien et du développement des parts de marché de la société sur sa ligne de produits.

Missions / Activités

- Il analyse en permanence les marchés de l'optoélectronique et de la photonique, leur évolution et l'activité de la concurrence. Il synthétise les informations recueillies auprès de la clientèle et des équipes de vente.
- Il étudie la faisabilité économique et technique de nouveaux produits (ou de l'adaptation de produits existants), en étroite collaboration avec la R&D et l'ingénierie.
- Il élabore les roadmaps produits en ligne avec les besoins du marché, et en coordination avec le marketing stratégique et la R&D.
- Il soumet des idées de développement de nouveaux produits via des revues de décision (RD0).
- Il participe activement à la planification des programmes de développement des nouveaux produits, en coordination avec la R&D et l'ingénierie, notamment lors de la phase 1 du cycle de vie produit, phase durant laquelle il rédige les spécifications fonctionnelles du produit à développer.
- Il participe aux revues de développement des produits et projets de R&D collaboratifs.
- Il élabore le Plan Marketing, y inclus les spécifications produits et le business case, s'engage sur les parts de marché visées, les prévisions de vente, et les objectifs de rentabilité en fixant les objectifs de coûts. Il définit et propose une politique de prix visant à l'optimisation des marges.
- Il manage le cycle de vie complet des produits de sa ligne, en coordination avec la R&D, l'ingénierie et les opérations.

3SPTechnologies

Source of Smart Solutions

- Il collabore à l'élaboration et au suivi des objectifs industriels qui découlent de son plan marketing. Il participe aux réunions de suivi technique et peut proposer d'éventuelles adaptations permettant de préserver les objectifs marketing.
- Il a un rôle de soutien commercial au quotidien (visites clients, préparation des réponses aux RFI et RFQ, support à l'établissement de contrats commerciaux, support technique de premier niveau) et promotionnel (formation distributeurs, présentations lors de salons professionnels, ...). Il pilote l'annonce des produits en liaison avec le réseau commercial. Il définit les outils d'aide à la vente (argumentaires, datasheets, kits échantillons, présentations, ...) nécessaires à la commercialisation.
- Il gère les spécifications clients, avec le support de la R&D et de l'ingénierie.
- Il contrôle la mise en œuvre du plan marketing, en assurant un suivi des indicateurs économiques significatifs et leur communication vers l'équipe de direction : chiffre d'affaires, marges, activités de design auprès des clients, prix, parts de marché, stocks. Il veille à la compétitivité de son offre produit en mesurant la réceptivité des clients et en préconisant les améliorations éventuelles (amélioration des performances, programme de réduction des coûts, etc.)
- Il peut être amené à gérer des partenariats avec des fournisseurs / Clients / Concurrents stratégiques. A ce titre, il définit et supporte la participation de la société aux MSA (Multi Source Agreements).
- Il participe à l'élaboration du budget de l'entreprise
- En support des ventes, il établit les prévisions commerciales à 12 mois permettant de décliner le Plan Directeur de Production.
- Il apporte également un support au service qualité pour la résolution des retours clients (RMA) via la validation des rapports d'analyse (FAR).

Moyens

- Accès aux salons spécialisés (OFC, ECOC, Photonics West, etc.)
- Site WEB et Intranet
- Achat d'études « clés en main » possible
- Budget voyage pour visites clients
- Budget échantillons
- Accès Internet

Interfaces

- Interne : Responsables des programmes R&D et industriels de 3SPT et du Groupe O-NET, les Product Managers du Groupe O-NET, les forces de vente, les opérations, le customer service, la supply-chain, la qualité, et le service Finance de 3SPT.
- Externe : Clients / Distributeurs, clients finaux et prospects, fournisseurs, concurrents, ...

Spécificités

- Nombreux déplacements à prévoir, notamment à l'étranger.
- Poste soumis à pression importante.
- Flexibilité horaire importante (y inclus quelques WE dans l'année).

La prise de fonction sur ce poste s'effectuera en deux phases :

- Phase I : Formation sur la ligne InP & transmission avec le titulaire du poste, pour une période de quelques mois. Support à la ligne GaAs, notamment sur les réponses aux clients.
- Phase II : Après départ du titulaire à la retraite, la personne prendra en charge l'intégralité du poste.

Profil des candidats

Qualifications

Diplômé(é) d'une école d'Ingénieur (BAC+5) ou titulaire d'une maîtrise ou d'un DEA en optique ou physique, avec formation complémentaire de type commerciale et/ou première expérience commerciale / technico-commerciale réussie.

Compétences requises

- Savoirs (connaissances) :
5 années d'expérience dont au moins 2 à un poste similaire ou au sein d'un service commercial, et dans un environnement technique similaire.
Une expérience réussie dans le domaine des composants optiques serait un plus.
- Savoir-faire (compétences techniques) :
Parfaite maîtrise de l'Anglais indispensable.
- Savoir-être (comportement) :
 - Capacité d'écoute, ouverture intellectuelle
 - Esprit d'analyse, de synthèse
 - Rigueur et créativité
 - Pragmatisme, sens des réalités
 - Grande autonomie
 - Très bon relationnel, charisme
 - Capacité d'adaptation
 - Grande culture générale
 - Capacité d'anticipation
 - Pro-activité

Poste à pourvoir dès que possible.

Si cette offre vous intéresse, nous vous invitons à transmettre votre candidature à l'adresse suivante :
rh@3spgroup.com