



Global Head of Pricing

Poste basé à proximité de Strasbourg ou à distance avec 3 jours de présence sur site

[Je postule](#)

Votre mission

Le Club du Pricing recrute pour un groupe industriel historique et familial important un Head of Pricing Group qui définira la stratégie et les politiques tarifaires pour le groupe (toutes business units avec un périmètre mondial).

Vous serez l'autorité en matière de pricing dans le groupe et serez l'expert clé en la matière pour le comité de direction, les autres départements et les filiales.

Vos missions consisteront principalement à définir, exécuter, suivre et mesurer les actions et process de pricing afin :

- d'identifier les opportunités de gains de marge additionnelle et de lancer des plans d'action
- d'améliorer les process et outils de pricing
- d'accélérer la pénétration du marché, en particulier pour les nouveaux produits (pré et post lancement)
- de faire progresser la pratique du pricing dans le groupe (passer au niveau de maturité supérieur et diffuser la culture pricing dans le groupe)

Le Head of Pricing occupera son poste en autonomie (pas de management direct dans un premier temps) en exécutant sa mission avec l'aide de reports fonctionnels (Pricing Officers dans les filiales et liens fonctionnels avec des collaborateurs en Ventes, Marketing, Finance, Achats et IT).

Vous serez rattaché au Directeur Commercial, qui fait partie du Comité de Direction du groupe. C'est un poste extrêmement attractif pour un(e) professionnel(le) du pricing talentueux(se) qui recherche un développement de carrière dans une ETI internationale en forte croissance, avec un engagement humain et environnemental important.

Vos responsabilités

1. Analyser l'existant et identifier les opportunités d'amélioration

- Analyser les actions de pricing existantes ainsi que leur impact (par BU / BA, canaux, produits...) et quantifier les opportunités d'amélioration de la performance
- Identifier les faibles contributeurs aux ventes et à la marge et définir les axes d'amélioration



- Identifier les principales lacunes de l'organisation actuelle par rapport aux meilleures pratiques
- Analyser le succès des lancements de produits (avant et après) en fonction de la création de valeur cible (prix et marge)
- Conduire des analyses de marché (concurrents notamment) pour compléter les plans d'actions pricing par BU/BA, par canal par produit
- Contribuer à l'amélioration des process marketing généraux

2. Construire une vision stratégique et définir la feuille de route pricing de l'entreprise

- Définir une vision stratégique en coordination avec les autres départements
- Articuler votre vision stratégique dans une feuille de route à court/moyen/long terme

3. Mettre en place des plans d'action pricing ayant un impact significatif sur le P&L

- Élaborer des plans d'actions opérationnels et travailler en étroite collaboration avec le marketing et les ventes sur la mise en œuvre des recommandations
- Communiquer efficacement pour expliquer l'évolution des politiques tarifaires, puis travailler main dans la main avec les parties prenantes pour assurer la bonne exécution des plans d'action

4. Déployer des outils de tarification

- Identifier les besoins en outils informatiques (analyse, processus décisionnel, devis, communication, ...)
- Construire les cahiers des charges et les déployer auprès des utilisateurs avec le support de l'équipe MOA

5. Animer la communauté pricing

- Synchroniser et harmoniser les actions de pricing dans toute l'entreprise
- Être le référent pricing et animer la communauté pricing du groupe (notamment aider les filiales à prendre des décisions de pricing sur la base d'analyses / de tests)
- Diffuser la culture pricing au sein de l'entreprise
- Créer les supports de communication (formations, kits de communication, revues de direction des ventes,...) pour développer la culture pricing

6. Faire évoluer les normes de pricing du groupe

- Améliorer et développer de bonnes pratiques de tarification, y compris des augmentations de prix annuelles
- Faire évoluer les principes, règles et politiques de tarification

7. Faire vivre les KPIs et les processus de monitoring de la performance prix



- Suivre et faire évoluer les KPIs pricing pour l'ensemble des parties prenantes concernées
- Suivre de près l'évolution des coûts avec les départements Achats, Industrie et Finance pour adapter la politique tarifaire
- Surveiller l'adoption des recommandations de prix et l'impact sur les prix

Votre profil

1) Votre niveau d'expérience

- Au moins 7 ans d'expérience professionnelle, incluant une expérience avérée de pilotage pricing dans un environnement B2B (manufacturing ou distribution) ou une expérience significative en pricing en tant que consultant
- Expérience précédente à l'international ou avec une forte exposition à une culture internationale/entreprise multiculturelle
- Une expérience dans le pricing d'une combinaison de produits et de services sera un plus
- Une expérience en Vente ou Marketing sera un plus

2) Vos compétences clefs

- Capacité à appréhender et gérer les enjeux générés par la multiplicité des produits, la diversité des clients et les nombreuses implantations géographiques
- Forte capacité d'analyse afin de lier les résultats financiers et la performance commerciale au positionnement prix des produits
- Bon business sense avec un savoir-faire dans l'amélioration des process
- Excellent communicateur avec de fortes capacités d'influence
- Capacités relationnelles adaptées à tous les niveaux de collaborateurs
- Capable d'agir en tant que pilote et coordinateur du changement
- Pragmatique mais également stratégique, avec une vision à long terme
- Capable de suivre plusieurs projets en même temps
- Excellente communication professionnelle en français et en anglais
- Très à l'aise avec les diverses outils informatiques (Excel, Powerpoint, outils de BI, CRM, ...)

3) Votre personnalité – vous devriez postuler si vous êtes...

- Enthousiaste, motivé, avec un fort esprit d'équipe, à l'aise au sein d'une organisation où le management transversal et la communication sont essentiels
- Perspicace, rigoureux et curieux ; à l'aise dans la gestion de situations/projets complexes
- Proactif et autonome
- Sensible à la culture familiale et aux valeurs qu'une ETI engagée peut offrir

Ce qu'offre la société

- Un poste à temps plein avec une vraie gestion de carrière (mobilités fréquentes)

LE CLUB DU PRICING



- La possibilité d'évoluer dans un environnement dynamique, avec une forte responsabilité sociale et environnementale
- Un poste transverse en travaillant avec tous les départements clefs
- Exposition au plus haut niveau, avec un rôle critique à jouer
- Horaires et lieux de travail flexibles (2 jours de télétravail par semaine)
- Une qualité de vie remarquable dans une région magnifique (montagnes, vins, marchés de Noël...)

-
- Poste basé à proximité de Strasbourg ou à distance avec 3 jours de présence sur site
 - Prise de poste dès que possible

Si vous vous reconnaissez dans cette offre, ne tardez pas à envoyer votre CV à malik.rajan@club-pricing-france.com !