

Charge de marketing (H/F)

31100 TOULOUSE [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

ACTUAL GROUP est un acteur majeur du travail et de l'emploi en France et apporte des solutions afin de faciliter l'accès à l'emploi et développer les compétences. Militant du travail pour tous, ACTUAL GROUP accompagne les personnes tout au long de leur parcours professionnel pour favoriser l'employabilité et répondre aux besoins en compétences des entreprises sur les territoires.

Le poste

ACTUAL Toulouse recrute **en CDI** pour l'un de ses clients, spécialisé en industrie plastique, un **CHARGE DE MARKETING** H/F

Dans le cadre de son développement, notre client recrute **un(e) Chargé(e) de Marketing** pour structurer et déployer un marketing très opérationnel, orienté produit et terrain.

Rattaché(e) directement à la Direction, et en coordination étroite avec l'équipe commerciale, vous jouerez un rôle clé dans la construction de l'offre, l'animation marketing et le soutien aux ventes.

Objectif principal : soutenir les ventes, sécuriser la cohérence des collections (Basic & Nouveautés) et améliorer la compréhension de l'offre par les équipes commerciales et les clients.

1. Analyse marché & tendances (veille)

Mettre en place une veille concurrentielle : prix, gammes, nouveautés, promotions, forces/faiblesses. Suivre les tendances matières et usages clients (PVC, cristal, adhésif, films, textile, motifs, finitions, épaisseurs).

Produire un reporting mensuel synthétique incluant tendances, opportunités, menaces et recommandations actionnables.

2. Montage de gamme & structuration de l'offre (mission cœur)

Structurer les gammes

Définir des logiques de gamme claires : segmentation, niveaux de prix, usages, styles et différenciation. Travailler la cohérence globale : noms, codes, familles produits, argumentaires, comparatifs et cross-sell. Contribuer aux décisions de priorisation : références à pousser, à arrêter ou à relancer.

3. Outils commerciaux & contenus

Créer et mettre à jour : fiches produits, argumentaires commerciaux (bénéfices, réponses aux objections), supports de vente (PDF, one-pagers, packs nouveautés).

Participer à la préparation des lancements produits (packs lancement, communication interne pour les commerciaux).

Garantir la qualité et la cohérence des visuels, en lien avec les prestataires graphiques externes.

4. Animation marketing & activation

Construire et piloter un calendrier d'animations marketing (nouveautés, opérations, temps forts).

Préparer les contenus pour newsletters, campagnes marketing et supports événementiels (salons, portes ouvertes).

Assurer une coordination permanente avec les équipes commerciales : remontée des besoins terrain, objections clients et informations concurrentielles.

5. Pilotage & organisation

Suivre des indicateurs simples : performance des nouveautés, rotation des gammes, retours terrain, demandes clients.

Livrables attendus

Bibliothèque de supports commerciaux à jour (fiches produits, comparatifs, argumentaires).

Contribution à la performance commerciale : ventes nouveautés, amélioration du mix produit, réduction des références dormantes (selon données disponibles).

Le profil recherché

Issu d'une **formation école de commerce / marketing** ou équivalent.

Profil très hands-on, à l'aise dans des environnements opérationnels.

Une expérience en distribution, retail, négoce, univers maison/déco ou B2B est un plus.

Qualités clés:

Structuré(e), pragmatique, orienté(e) livrables. À l'aise avec l'analyse de données simples (gammes, prix, comparatifs). Curieux(se), analytique, sensible aux tendances et au produit. Bon relationnel : direction, commerciaux, fournisseurs. Goût marqué pour les matières, le rendu, la qualité et l'usage produit.

Compétences & outils:

Excel / Google Sheets (obligatoire).

PowerPoint / Canva.

Notions ERP / CRM appréciées.

Poste à pourvoir en CDI. Salaire: 2400 euros brut