

GESTIONNAIRE DE CATÉGORIES

Depuis 17 ans, **fdmt** se donne pour mission d'aider les enfants à développer leur plein potentiel en offrant des ressources, des jeux, du matériel éducatif et des outils sensoriels de haute qualité. Les produits que nous avons créés font notre renommée à travers le pays et à l'international. Nous voulons faire une différence et agrémenter le quotidien de milliers d'enfants. Notre force réside dans une équipe dynamique, à l'écoute, avec une forte culture centrée sur le client, en offrant la meilleure expérience client de l'industrie. Nous sommes présentement à la recherche d'un gestionnaire de catégories pour nous aider à déployer notre mission et à optimiser notre croissance.

DESCRIPTION DU POSTE

Relevant de la Présidente-directrice générale et faisant partie du comité de direction, le gestionnaire de catégories est responsable de la gestion, de la planification et du développement du portefeuille stratégique pour l'ensemble des catégories de produits de l'entreprise. Le candidat retenu devra assurer le déploiement de stratégies efficaces dans la gestion des catégories de produits et superviser un acheteur. Il sera responsable notamment de la gestion des stocks – autant pour les nouveaux produits et les produits existants que les produits de fin de série, les indicateurs de performance clés pour les ventes, la marge brute, le ratio de la marge brute, le taux de rotation et la valeur des stocks.

Le gestionnaire de catégories mènera avec leadership les initiatives de croissance clés en utilisant une approche factuelle comprenant l'analyse des tendances du marché, l'évaluation de la catégorie, l'optimisation de l'assortiment, le développement de planogrammes, la planification des promotions et l'optimisation de l'expérience client, ainsi que l'amélioration de la présence et de l'impact de **fdmt** dans les différents marchés et segments d'affaires (Canada, É.-U. et Europe). Le tout de concert avec les différents départements et intervenants de l'industrie.

Si vous êtes une personne passionnée et motivée et que vous êtes à la recherche d'un emploi stimulant, de nouveaux défis et d'occasions d'apprentissage continues, vous êtes le candidat qu'il nous faut.

TACHES ET RESPONSABILITÉS

- Diriger et contrôler les inventaires, les achats, les coûts de transport et les coûts d'approvisionnement.
- Gérer l'ensemble du portfolio de produits, y compris les budgets, les prévisions, la planification du portfolio de produits et la segmentation par catégorie et le positionnement des produits par rapport à la concurrence, aux distributeurs, aux détaillants et aux clients.
- Analyser les rapports de vente et prendre des actions visant à optimiser la performance de la catégorie.
- Négocier les meilleures ententes d'achats avec les fournisseurs tout en recherchant le meilleur potentiel en termes de ventes, de valeur, de marges, de qualité et de profitabilité, et ce dans le cadre de la culture de l'organisation.
- Fixer les prix de détail conformément à la stratégie globale de la compagnie et des stratégies propres à chaque segment en assurant les meilleurs retours sur investissement (ROI) des produits.
- Élaborer un positionnement cohérent des produits, gérer les calendriers de sortie des produits et agir comme point de contact principal pour l'équipe de vente et du marketing.
- Recueillir des renseignements sur la concurrence du marché de la part des unités commerciales afin d'évaluer les stratégies de prix actuelles et recommander de nouvelles idées créatives, visant à augmenter les ventes et les profits.
- Effectuer des revues d'affaires et de catégories afin d'aider les ventes et les clients à comprendre les stratégies et les opportunités relatives aux informations de consommation, à la mise en marché, aux assortiments, aux tablettes, au merchandising, au prix et aux promotions.
- Comprendre les causes des retours de produits, proposer des solutions globales et des actions à long terme, incluant les divers départements.

- Travailler avec une équipe pluridisciplinaire pour générer une croissance organique des produits existants dont le rendement se mesure en fonction du résultat des ventes, de la rentabilité, des niveaux de service ainsi que des stocks.
- Coordonner des promotions et des communications pour stimuler les ventes des catégories dans les divers secteurs commerciaux : web, institutionnels, B2B et B2C.
- Développer et maintenir des outils de planification et d'analyses des clients qui mesurent l'espace, les ventes, les revenus sur les tablettes et la rentabilité.
- Assurer la gestion et la supervision du personnel de son unité d'affaires (un employé à charge : acheteur).
- Capacité de voyager selon les besoins pour des réunions avec les clients, des salons, des événements sur la connaissance des produits et d'autres activités liées aux clients.
- Toutes autres tâches connexes liées à la gestion de catégories.

QUALIFICATIONS REQUISES

- Diplôme universitaire en administration des affaires ou en gestion de la chaîne d'approvisionnement.
- Accréditation professionnelle; l'Association Canadienne de la Gestion des Achats (PGCA), un atout.
- De 3 à 5 ans d'expérience dans le domaine de la gestion, de la gestion des opérations, des achats ou tout autre rôle similaire.
- Avoir détenu un rôle de superviseur ou de responsable.
- Excellentes aptitudes de communication verbale et écrite en français et en anglais.
- Maîtrise de la suite MS Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook) - Connaissance de MS Dynamics NAV, ou tous autres logiciels en gestion des approvisionnements (un atout).

COMPÉTENCES ET QUALITÉS SOUHAITÉES

- Savoir identifier, analyser et synthétiser les informations.
- Faire preuve de leadership et avoir un esprit entrepreneurial.
- Être orienté vers le client, être un joueur d'équipe et avoir une attitude positive.
- Faire preuve d'anticipation, de rigueur, de jugement et d'autonomie.
- Déterminé à mettre en œuvre un plan d'approvisionnement, planifier des initiatives et suivre des actions.
- Souplesse, souci du détail, flexibilité et grande motivation avec une forte éthique de travail et une attitude professionnelle.
- Avoir un sens développé au niveau de l'organisation, de la gestion du temps et des priorités.
- Excellentes aptitudes en communication interpersonnelle, écrite et verbale, en français et en anglais.
- Posséder d'excellentes habiletés au niveau de la négociation.
- Ténacité et aptitudes reconnues pour la résolution de problèmes.
- Facilité d'adaptation au changement.
- Être passionné et engagé envers l'excellence opérationnelle et l'engagement des employés.

LES AVANTAGES DU POSTE

- Poste permanent à temps plein
- Environnement de travail positif, diversifié et performant au sein d'une équipe dynamique
- Coaching et formations offerts, possibilités de développement importantes
- Horaire d'été
- Stationnement gratuit
- Rabais employé
- Club social (avec participation de l'entreprise)
- Espace bistro avec café fourni
- Congé pendant la période des fêtes

Ce poste vous intéresse?

Veillez faire parvenir votre candidature à rh@fdmt.ca

L'emploi du masculin vise essentiellement à alléger le texte. Nous remercions tous les candidats de leur intérêt, mais seules les personnes sélectionnées feront l'objet d'un suivi.