



## Envie de rejoindre une équipe dynamique ? Alors, postulez !

La Société des Colorants du Sud-Ouest (SCSO) - UNIKALO, créée en 1936 est une **entreprise familiale** actuellement dirigée par la 3ème génération de la famille fondatrice et regroupe **deux activités distinctes** :

- La **production de peintures bâtiment**, sur 2 sites industriels girondins sous la marque **Unikalo**, ainsi qu'un site de stockage. En 2023, plus de 45 000 Tonnes de peintures ont été produites.
- La **Distribution de produits de peinture et décoration** au travers de son réseau **Nuances Unikalo** composé de 190 points de vente sur le territoire français.

Par ces deux activités, SCSO-UNIKALO a **réalisé un CA de 456 M€ en 2022**. Ainsi, SCSO-UNIKALO se positionne comme le **1er fabricant indépendant Français** et le **1er réseau de négoce en décoration professionnelle**.

Cette formidable réussite est le fruit d'une parfaite cohésion entre un **réseau à forte valeur humaine**, Nuances Unikalo et la force du fabricant de peinture, Unikalo.

Notre volonté est de proposer **des produits** toujours plus **innovants** et **respectueux** de l'homme et de l'**environnement**. Ainsi, Unikalo est certifié ISO 14001 depuis 2008 et nous proposons à nos clients une large gamme de **produits certifiée NF environnement**.

En 2022, nous nous engageons dans une **démarche RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)** pour porter ces valeurs et répondre aux enjeux de demain.

Rejoindre les équipes Unikalo et Nuances Unikalo, composées de plus de 1 400 collaborateurs, c'est intégrer une **entreprise familiale française** attachée au **respect de ses Collaborateurs**, ainsi qu'à la **satisfaction de ses Clients** pour participer à un **projet d'Entreprise en plein essor** en bénéficiant d'un **accompagnement** et de **formations personnalisées**.

Dans le cadre de son développement soutenu, **UNIKALO** recherche un : « **Chef de Produit**»  
(H/F)

#### **MISSIONS :**

Le Chef de Produit a pour rôle de définir, négocier et animer le plan de vente de la famille de produits SOLS dont il a la charge.

- Vous **analysez** le marché et de ses évolutions afin d'anticiper les nouvelles tendances (Prospection fournisseur, veille concurrentielle/produit, veille technique, catalogue, internet, terrain, salon...)
- Vous **effectuez** les négociations annuelles et ponctuelles avec les fournisseurs
- Vous **gérez la relation fournisseurs** et êtes garant des engagements fournisseurs tout en s'assurant du bon déroulement des **approvisionnements** et de la **conformité produits**
- Vous **élaborez le plan de vente**, les argumentaires pour le Catalogue produits et autres supports commerciaux
- Vous **déployez les actions et lancements** sur le réseau de distribution pour promouvoir les actions commerciales auprès de la force de vente
- Vous **garantissez l'animation** commerciale pour assurer la croissance des ventes des produits concernés
- Vous **garantissez/assurez une écoute particulière des remontées terrains**
- Vous **assurez la construction et renouvellement de l'offre** : conception du cahier des charges, lancement et analyse des Appels Offres, sélections des produits et des fournisseurs
- Vous **participez à la validation** du projet et définissez les éléments du mix en collaboration avec la direction achats/marketing
- Vous **analysez les résultats des produits** sur le marché et les comparez aux objectifs
- Vous **vérifiez la qualité, la rentabilité et l'évolution des produits**
- Vous coordonnez les résolutions de problèmes relatifs aux produits, vous réajustez le mix et proposez des améliorations

**PROFIL :**

De formation commerciale, Négociation, ou Marketing (type BTS ou Licence Professionnelle) vous possédez une **expérience minimum de 5 ans**, acquise dans une fonction similaire.

Doté d'une connaissance en approfondie sur l'ensemble des produits de décoration liées aux sols, vous faites preuve d'une **aisance relationnelle**.

Vous **démontrez une force de persuasion et de conviction** et êtes doté d'une forte sensibilité à la négociation.

**La maîtrise de l'anglais serait un avantage.**

**Localisation :** Mérignac

**Salaire :** Entre 37 000 et 41 000 € Brut

**Autres avantages :**

- Participation
- Couverture Sociale automatique par Contrat de Prévoyance et Mutuelle d'Entreprise.
- **Titres restaurants :**

A l'issue d'une période de 3 mois, vous bénéficierez de titres restaurant d'une valeur faciale de 10€ avec participation employeur à hauteur de 60%

**Contact :** [b.rabel@unikalo.com](mailto:b.rabel@unikalo.com)