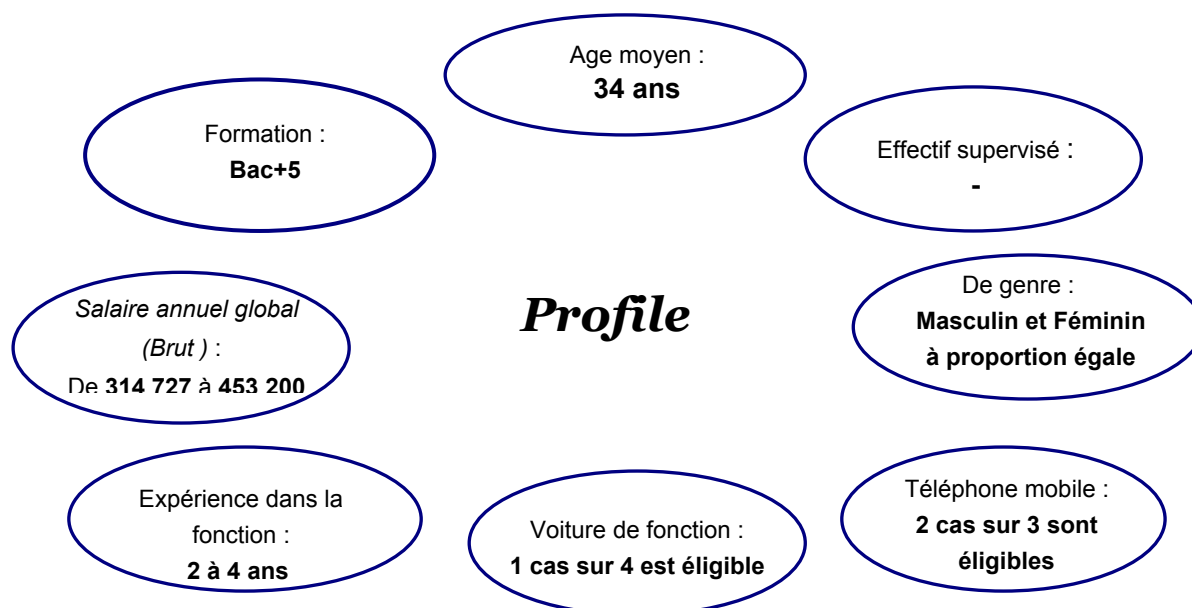


## Enquête de rémunération DIORH (Edition 2009)

### Chef de produit senior

#### Mission :

- Met en œuvre une stratégie commerciale et marketing pour un ou plusieurs produits/services de l'organisation dans le but d'atteindre les objectifs établis de vente ou de parts de marché.
- Exécute un ensemble d'activités qui traite avec efficacité le volet marketing des produits/services assignés.
- Surveille, analyse et évalue les tendances de marché, le comportement des consommateurs et l'activité de la concurrence pour identifier les opportunités de marché pour le produit/service.
- Surveille, analyse et évalue la performance des produits et les commentaires client pour générer de nouvelles idées de produits, détermine les caractéristiques de produit/service à faire évoluer pour qu'elles répondent aux besoins des clients.
- Rédige les prévisions et budgets de vente, surveille le volume de ventes, les recettes et les coûts par rapport aux prévisions et adapte les plans pour améliorer la performance commerciale du produit/service.
- Assure la liaison avec les spécialistes de la publicité et des promotions pour concevoir des campagnes commerciales et supports d'aide à la vente efficaces et adaptés au public visé par le produit/service.



---

Les informations suivantes proviennent des résultats de l'enquête de rémunération DIORH (édition 2009). Elles sont communiquées à titre indicatif pour vous permettre de connaître les tendances du marché. Chaque entreprise ayant sa propre politique de rémunération au regard de son contexte interne et de son environnement, il est donc nécessaire d'aborder ces informations avec précaution : elles ne sont qu'une synthèse de différentes pratiques de notre échantillon de référence.