



# RESPONSABLE DE COLLECTION (H/F)

**Autre(s) appellation(s) :** Responsable offre produits (H/F) ; Category manager (H/F) ; Responsable gamme de produits (H/F)

A partir des études de marché, les tendances de consommation, la concurrence et les attentes de la clientèle, il/elle définit, crée et supervise une ou plusieurs collections en cohérence avec l'identité et l'image de l'entreprise. Il/elle assure le chiffre d'affaires et la rentabilité des collections de l'entreprise en mettant en place des actions de développement et de valorisation en collaboration avec les chefs de produit, le service marketing. Selon la structure dans laquelle il/elle travaille, le responsable de collection peut également encadrer une équipe.

## ➤ Accès à l'emploi

Les formations/certifications courantes pour accéder à l'emploi (cette liste n'étant pas exhaustive) sont :

- Titre à finalité professionnelle - Responsable de la performance commerciale et du marketing digital
- MASTER - Marketing, vente (fiche nationale)
- MASTER - Management de l'innovation (fiche nationale)
- MASTER - Management et commerce international (fiche nationale)
- Titre à finalité professionnelle : Manager du marketing et de la stratégie commerciale
- Titre à finalité professionnelle : Manager en marketing de luxe
- Titre à finalité professionnelle : Manager des stratégies communication marketing
- Titre à finalité professionnelle : Manager du développement marketing et commercial

Expérience professionnelle souhaitée dans le domaine visé  
Pratique de l'anglais requise

## ➤ Relations fonctionnelles

**Relations internes :**

- En lien avec tous les métiers de la filière « Construction de l'offre » du Commerce à distance
- Le service Marketing
- La direction générale selon la taille de l'entreprise

**Relations externes :**

- Clients
- Fournisseurs
- Sous-traitants
- Partenaires commerciaux

## ➤ Mobilité professionnelle

Le responsable de collection (H/F) peut évoluer vers ces emplois (cette liste n'étant pas exhaustive) :

- Direction/responsable marketing omnicanal (H/F)

Avec l'expérience et une formation complémentaire notamment en management, le responsable de collection (H/F) peut progressivement évoluer vers les emplois suivants :

- Directeur commercial (H/F)





## ➤ Activités & compétences techniques



En fonction du contexte de l'entreprise et du poste concerné, la personne peut exercer tout ou partie des activités suivantes :

### Définir un ou plusieurs plans de collection

- Appréhender la politique commerciale et marketing de l'entreprise
- Effectuer une veille des évolutions du marché et des pratiques de la concurrence pour définir et positionner la collection
- Rechercher, à partir des études de marché, les opportunités de développement de collection en lien avec la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise
- Présenter une ou plusieurs collections à développer et argumenter les choix pour validation auprès de la direction
- Définir les objectifs annuels de développement de la collection et les communiquer

### Développer un ou plusieurs plans de collection

- Assurer le suivi des étapes et de la planification du développement et du lancement de la collection et identifier les écarts
- Mettre en place avec les équipes des actions correctives pour assurer un lancement dans les délais impartis
- Participer et coordonner le plan commercial, le plan de lancement et de communication de la collection
- Participer et coordonner le plan de merchandising
- Piloter la communication interne pour sensibiliser le personnel et les sous-traitants aux questions de sécurité, confidentialité et bonnes pratiques
- Planifier l'ensemble des actions à mettre en place pour atteindre les objectifs
- Réaliser des argumentaires pour les forces de vente
- Veiller auprès des équipes à l'application des orientations définies et des plans d'actions validés

### Gérer et suivre la performance d'un ou plusieurs plans de collection

- Analyser et rendre compte des résultats des performances
- Définir, piloter et assurer le suivi des actions correctives
- Déterminer les indicateurs de suivi et d'analyse de la performance commerciale et du plan d'action marketing
- Effectuer le suivi de la performance commerciale de la collection (chiffre d'affaires, prix, marge)
- Identifier les écarts significatifs, en diagnostiquer les causes
- Proposer en collaboration avec les différents services des actions d'améliorations pour accroître les ventes et augmenter les parts de marché

### Animer et gérer les équipes (dans le cas où le responsable de collection encadre une équipe)

- Accompagner les équipes dans la gestion du changement et les évolutions d'organisation
- Animer et motiver les équipes, encourager les initiatives
- Anticiper et gérer les conflits
- Anticiper et gérer les mouvements du personnel
- Contrôler le respect des obligations administratives et réglementaires relatives à la gestion du personnel
- Définir et appliquer une politique managériale adaptée
- Définir les objectifs individuels et collectifs des équipes
- Définir, organiser et mettre en œuvre un plan d'accompagnement des équipes
- Veiller à l'atteinte des objectifs collectifs et personnels



## ➤ Compétences comportementales

- + Rigueur, organisation, gestion des priorités
- + Créativité
- + Agilité dans le changement
- + Sens de la négociation

