

# Junior Category Manager – Role Description

**Andronico ([www.andronico.it](http://www.andronico.it))**, azienda socia di **GRE SpA (Gruppo Trony)**, ricerca Junior Category Managers per il proprio sviluppo.

Il Category Manager di Andronico si occupa di una o più categorie di prodotto, dal loro acquisto alla vendita omnicanale (sia e-commerce che nei negozi fisici) con l'obiettivo di garantire la massima soddisfazione per il **Cliente**, creando valore sia per quest'ultimo che per l'azienda.

Studia attentamente il Cliente, le Sue preferenze, cosa è di suo interesse riguardo le categorie di prodotto di cui il Category si occupa; qual è il modo migliore per "esporre" il prodotto sia online che sui punti vendita; determina il prezzo di vendita in conformità alle strategie aziendali ed al Mercato e quali promozioni effettuare di cui successivamente analizza i risultati di vendita ottenuti.

Sviluppa le politiche commerciali delle categorie merceologiche di pertinenza, aumentando le quote di mercato dell'Azienda e sviluppando fatturato nell'ambito di un corretto bilanciamento finanziario ed economico; si occupa degli acquisti e delle scorte a disposizione per evitare rotture di stock e mantenere al tempo stesso una corretta rotazione del magazzino; favorisce lo sviluppo delle relazioni di lungo periodo dell'Azienda con i Clienti, in maniera diretta con i Fornitori e in generale con tutti gli stakeholder di riferimento.

## Responsabilità:

- Assicurare il costante studio e monitoraggio del mercato e in particolare modo dei Consumatori target e delle loro esigenze e preferenze, dei Concorrenti e dei Fornitori, in relazione alle categorie di competenza, individuando nuove possibilità di sviluppo commerciale;
- Effettuare la ricognizione di nuovi prodotti e tecnologie relativi al proprio settore di pertinenza;
- Garantire la profittabilità delle categorie di sua pertinenza e definire insieme alla Direzione Commerciale gli obiettivi di fatturato per l'Azienda individuando le linee strategiche di sviluppo da seguire;
- Gestire il processo di approvvigionamento dei prodotti delle categorie merceologiche di pertinenza per il parco fornitori previsto. Garantire la disponibilità dei prodotti nel rispetto degli obiettivi di rotazione concordati con la Direzione Commerciale.
- Costruire insieme alla Direzione Commerciale ed alla Direzione Vendite la gamma assortimentale, il layout espositivo (anche on line) e la relativa gamma espositiva;
- Definire in collaborazione con la Direzione Commerciale e i fornitori le politiche da seguire nella commercializzazione dei prodotti, i prezzi di vendita e le attività promozionali delle categorie merceologiche di competenza in una logica di partnership e avendo cura di tutelare sempre gli obiettivi dell'azienda;
- Collaborare alla realizzazione del budget d'acquisto stabilito dalla Direzione Commerciale essendone responsabile per le categorie merceologiche di propria competenza;
- Contribuire, insieme alla Direzione Marketing, alla realizzazione del piano di marketing relativo alle categorie di competenza;
- Collaborare, con la Direzione Commerciale alla stipula dei contratti con i Fornitori, contribuendo, in modo proattivo, alla definizione delle condizioni contrattuali;
- Partecipare in accordo con la Direzione Commerciale alle fiere di settore più importanti e agli eventi specificatamente organizzati dai Fornitori, creando e rafforzando le relazioni con questi ultimi;

- Utilizzare gli indicatori di controllo di tipo economico e qualitativo (rotazione, margine,...) per monitorare le performance delle categorie di pertinenza rispetto agli obiettivi stabiliti dalla Direzione Commerciale proponendo azioni correttive laddove le reputi necessarie;
- Supportare attivamente gli Store on line e fisici nell'individuazione delle azioni di miglioramento da attuare, al fine di raggiungere gli obiettivi attesi, anche attraverso visite periodiche nei negozi collaborando costantemente nel definire le strategie di contrasto ai competitor;
- Contribuire attivamente in collaborazione con la Direzione Vendite alla ideazione e realizzazione di eventi fisici e digitali riguardanti le categorie merceologiche di sua pertinenza.

## Requisiti:

Laurea in Economia e Commercio o in Ingegneria (Gestionale o Informatica o Elettronica)

## Hard Skill

Competenze di marketing, budgeting e comunicazione (soprattutto digitale).

Conoscenza lingue straniere (necessaria quella dell'inglese a un buon livello scritto e parlato).

Ottima conoscenza Microsoft Office (in particolare excel e powerpoint)

## Soft Skill:

**Capacità di lavorare per obiettivi:** impegno, capacità, costanza e determinazione per raggiungere gli obiettivi assegnati andando, quasi sempre, oltre;

**Gestione delle informazioni:** sa acquisire, organizzare e distribuire dati e conoscenze provenienti da altre fonti;

**Imprenditività:** spirito di iniziativa e proattività

### Capacità organizzative

**Leadership:** innata capacità di saper guidare, motivare e trascinare i membri del proprio team verso mete e obiettivi ambiziosi.

**Empatia relazionale:** si confronta con i Fornitori, in molti casi con altissime quote di Mercato, per cui è necessario mettere in campo le proprie capacità relazionali e diplomatiche per sapersi interfacciare con questi ultimi sui temi tipici del processo di acquisto e di vendita.

**Curiosità:** è una persona curiosa dei trend, soprattutto strategici, di Mercato con particolare riferimento alla evoluzione del Cliente e dei suoi comportamenti di acquisto ed alla visione strategica del fornitore e agli obiettivi che lo stesso si pone, andando in definitiva oltre i filtri dei "rituali commerciali";

**Resistenza allo stress e relativo controllo:** sa reagire alla pressione lavorativa e mantiene il controllo senza perdere il focus sulle priorità lavorative e non trasmettendo alle persone con cui collabora ansie e tensioni;

**Precisione e attenzione ai dettagli:** sa curare i particolari caratteristica che fa spesso la differenza fra un buon Category e uno eccellente.

**Networking:** capacità relazionale.

## Nice to have:

Capacità comunicativa e di parlare in pubblico, carattere estroverso, fotogenicità, propensione ai social