

Mobeyond – Senior Product Manager

SALES

A la recherche de Senior Product Manager

En tant que Product Manager, vous êtes responsable de la stratégie, de la roadmap, de l'exécution et du succès commercial d'un portefeuille de produits et de services. Vous veillez à ce que les solutions répondent à de réels problèmes des clients et du marché. Elles doivent aussi soutenir les objectifs stratégiques, les ambitions de croissance et la rentabilité de l'organisation. Vous faites le lien entre les clients, les acteurs du marché, la direction et les équipes Sales, Marketing, IT, UX, Operations et autres équipes métier. Vous traduisez ainsi les connaissances du marché en solutions évolutives et centrées sur le client.

Vous définissez et mettez en œuvre la stratégie produit et les roadmaps. Vous stimulez également l'adoption des produits, la fidélisation des clients, la croissance du chiffre d'affaires et la performance du portefeuille. Vous combinez connaissance du marché, compréhension des clients, sens des affaires et prise de décision fondée sur les données. Vous veillez ainsi à ce que les produits génèrent des résultats commerciaux mesurables et un avantage concurrentiel durable.

Responsabilités principales :

Stratégie produit & gestion de portefeuille

- Définir et faire évoluer la vision, la stratégie et la roadmap produit, en cohérence avec les objectifs de l'entreprise.
- Traduire les priorités stratégiques en initiatives produit concrètes et en résultats mesurables.
- Identifier et prioriser les opportunités du portefeuille produits en fonction des besoins des clients, du potentiel du marché, de la valeur business et de l'adéquation stratégique.
- Gérer l'ensemble du cycle de vie des produits, de l'idéation et du lancement jusqu'à la croissance, l'optimisation et le retrait.
- Piloter les initiatives d'innovation et d'amélioration continue sur l'ensemble du portefeuille produits.
- Évaluer les technologies émergentes, les évolutions réglementaires, les tendances du secteur et les évolutions de la concurrence.

Connaissance du marché & des clients

- Réaliser des analyses de marché, des études clients, des entretiens clients et du benchmarking concurrentiel.
- Porter la voix du client et du marché tout au long des processus de décision produit.
- Traduire les points de friction des clients et les opportunités du marché en exigences produit concrètes.
- Développer une compréhension approfondie des parcours clients et des améliorations de l'expérience utilisateur.

Responsabilité commerciale & business

- Assumer la responsabilité du succès commercial du portefeuille produits.
- Élaborer des business cases et des propositions d'investissement pour de nouveaux produits, fonctionnalités et initiatives.

- Définir les stratégies et modèles de tarification, en collaboration avec Finance et les parties prenantes commerciales.
- Suivre la croissance du chiffre d'affaires, la rentabilité, les marges, l'adoption et le retour sur investissement.
- Identifier et développer les opportunités d'upsell, de cross-sell et d'extension du portefeuille.
- Élaborer et tenir à jour les business plans, les prévisions et les objectifs de croissance des produits.
- Soutenir les relations avec les clients stratégiques et les échanges au niveau de la direction.

Go-to-market & adoption des produits

- Piloter et coordonner les stratégies de go-to-market pour les nouveaux produits, fonctionnalités et services.
- Définir le positionnement produit, la segmentation du marché et les propositions de valeur.
- Collaborer avec Sales et Marketing sur les plans de lancement commercial et les initiatives de croissance.
- Développer des supports de sales enablement, des présentations clients, des frameworks de value selling et le positionnement concurrentiel.
- Soutenir les initiatives de formation interne afin d'assurer une adoption réussie sur le marché.
- Mesurer et optimiser l'adoption des produits tout au long du cycle de vie client.

Gestion des parties prenantes & leadership transversal

- Jouer le rôle de lien central entre les équipes Produit, Sales, Marketing, Customer Care, Finance, Operations et Technologie.
- Piloter des initiatives produit transversales et des projets stratégiques.
- Faciliter la prise de décision et l'alignement entre les parties prenantes business et technologiques.
- Collaborer avec les équipes applicatives et les architectes pour valider la faisabilité et les priorités.
- Développer des relations solides avec les clients stratégiques et les partenaires externes.

Performance & gestion de produit fondée sur les données

- Définir et suivre les KPI produit et les indicateurs de performance.
- Analyser le comportement des clients, les tendances d'adoption, les données d'utilisation et la performance financière.
- Orienter les décisions produit sur la base des données, de la connaissance client et de l'impact business.
- Optimiser en continu le portefeuille afin de maximaliser la valeur client et la performance de l'entreprise.

Votre profil?

Formation

- Master en Sciences commerciales, Économie, Ingénierie, Informatique ou équivalent acquis par l'expérience.

Langues

- Maîtrise courante de l'anglais et du néerlandais. La connaissance du français constitue un atout important.

Expérience

- Minimum 8 ans d'expérience en Product Management, plateformes digitales, solutions SaaS ou domaines connexes.
- Expérience avérée dans le développement et la mise en œuvre de stratégies produit et de roadmaps.
- Solide compréhension des processus d'achat et des processus métier transactionnels.
- Expérience dans le lancement de produits et le développement de leur adoption en environnement B2B.

- Expérience de collaboration avec des équipes commerciales et en contact avec la clientèle.
- Capacité démontrée à élaborer des business cases et à transformer les opportunités du marché en résultats commerciaux rentables.

Compétences business & commerciales

- Solide esprit commercial et sens des affaires.
- Expérience dans le développement et la mise en œuvre de stratégies de go-to-market.
- Solide compréhension de la tarification, de la rentabilité des produits et du revenue management.
- Capacité à concilier la création de valeur pour le client et les objectifs commerciaux.
- Expérience en gestion de portefeuille et en élaboration de business cases.
- Solides capacités analytiques et aptitude à interpréter des données financières et opérationnelles.
- Capacité à identifier et à exploiter les opportunités de croissance.
- Compréhension des principes d'acquisition, de fidélisation, d'upselling et de cross-selling.

Leadership & soft skills

- Solide capacité de réflexion stratégique.
- Excellentes compétences en gestion des parties prenantes.
- Capacité à influencer et à aligner la direction et les équipes transversales.
- Excellentes compétences en communication et en présentation.
- Orientation client.
- Approche orientée résultats.
- Solides compétences en gestion de projet et en conduite du changement.
- Capacité à évoluer efficacement dans des environnements en constante évolution.

Indicateurs de succès (KPI)

Le/la Product Manager est appelé(e) à contribuer directement à :

- La croissance du chiffre d'affaires
- L'adoption des produits
- La fidélisation des clients
- La rentabilité des produits & l'amélioration des marges
- La satisfaction client (NPS / CSAT)
- Le chiffre d'affaires issu du cross-selling & de l'upselling
- Le ROI du portefeuille
- La pénétration du marché
- Le time-to-market
- La réalisation des initiatives stratégiques

Qu'offrons-nous?

- Un rôle stratégique au sein d'une entreprise en pleine croissance et tournée vers l'avenir
- Un environnement de travail collaboratif et bienveillant

- Des conditions de travail flexibles (modèle hybride)

<https://mobeyond.eu/en>