



Vous avez envie de faire partie de quelque chose de plus grand? Désignée parmi les sociétés les mieux gérées au Canada, Mega Groupe sait apprécier le talent et les compétences de ses employés et veut favoriser un environnement ouvert, coopératif et flexible dans lequel les employés peuvent s'épanouir. Fière entreprise canadienne, nous sommes toujours à la recherche de membres d'équipe brillants, enthousiastes et passionnés qui représentent les communautés que nous servons. Joignez-vous à notre équipe dès aujourd'hui et soyez fiers d'aider nos voisins à faire prospérer leur entreprise.

Contribuez à l'impact de notre équipe de marchandisage en tant que **gestionnaire du marchandisage - meubles** à notre bureau de **Boucherville**.

Ce que vous ferez :

- **Stratégie de marchandisage**
 - Développer et mettre en œuvre des stratégies d'assortiment de meubles adaptées aux tendances du marché, à la demande des consommateurs et aux objectifs d'affaires.
 - Évaluer les propositions des fournisseurs et émettre des recommandations afin d'optimiser les coûts, la qualité et l'exclusivité.
 - Surveiller les offres des concurrents et adapter les stratégies de marchandisage pour maintenir un positionnement concurrentiel.
 - Diriger les achats de groupes spéciaux et les offres exclusives, en veillant à leur conformité avec les stratégies de marchandisage.
 - Mener des études de marché afin d'identifier les nouvelles tendances dans les meubles et tirer parti des possibilités offertes.
 - Contribuer à la mise en place d'un marchandisage numérique cohérent sur la page d'accueil, les pages de destination et le catalogue de produits, et servir de remplaçant désigné pour la coordination avec les magasins et l'équipe des services Web (AVB) afin d'harmoniser le marchandisage numérique et en magasin.
- **Gestion des fournisseurs :**
 - Établir et entretenir de solides relations avec les fournisseurs et fabricants de meubles afin d'obtenir les meilleurs produits et prix.
 - Collaborer avec les fournisseurs pour assurer, dans les délais, le lancement de produits, les offres spéciales et les offres promotionnelles.
 - Suivre le calendrier promotionnel et coordonner les activités avec les principaux fournisseurs participants afin d'obtenir des promotions compétitives pour tous les événements.
- **Analyse des ventes et des données :**
 - Analyser l'évolution des ventes et les indicateurs par catégorie afin d'identifier les opportunités de croissance.
 - Utiliser les informations issues des données pour optimiser la fixation des prix et le positionnement des produits.
 - Examiner et analyser les indicateurs clés de performance des programmes de marchandisage, du comportement des clients et des ventes, et formuler des recommandations d'amélioration.
 - Agir dans le respect des budgets et des procédés établis, en veillant à l'efficacité financière de tous les projets.
- **Collaboration interfonctionnelle et alignement marketing :**
 - Travailler en étroite collaboration avec l'équipe marketing afin de soutenir les promotions, la publicité et les campagnes saisonnières pour les meubles.



- Planifier et mettre en œuvre des programmes de marketing exclusifs pour les meubles en accord avec les initiatives du Groupe d'affaires BrandSource (GAB).
- Participer aux comités BrandSource et soutenir les initiatives organisationnelles clés.

Ce que vous avez à offrir :

- 3-5 ans d'expérience en marchandisage, achats au détail ou gestion de gammes de produits.
- Expérience professionnelle dans le domaine du meuble, que ce soit dans la vente au détail, la vente en gros ou la fabrication, un atout.
- Maîtrise (écrite et orale) du français et de l'anglais, ce poste nécessitant une communication régulière avec des employés, des membres et des fournisseurs anglophones à travers le Canada et les États-Unis.
- Capacité éprouvée à développer des relations avec les fournisseurs et à négocier des contrats avec eux.
- Expérience dans l'utilisation des outils de marketing numérique, des plateformes d'analyse et des systèmes de commerce électronique, un atout.
- Solides compétences analytiques pour interpréter les données de vente, les indicateurs de l'industrie et les tendances du marché.
- Expérience dans la gestion des catégories, l'optimisation des prix et la planification du cycle de vie des produits.
- Excellentes capacités de communication et de leadership, avec une approche interfonctionnelle.
- Déplacements selon les besoins (3-4 fois par année).

Ce que nous offrons :

- Assurance médicale et dentaire
- Compte de dépenses de soins de santé
- Compte de style de vie
- Participation aux bénéfices
- REER
- Programme d'aide aux employés
- Comité social et comité de bienfaisance
- Possibilités de travail hybride
- Équilibre travail-vie personnelle
- Culture d'entreprise positive
- Possibilités de formation et de développement
- La satisfaction personnelle de soutenir les entreprises locales

Qui nous sommes :

Chez Mega Groupe, la Force des détaillants indépendants est bien plus qu'un slogan, c'est notre raison d'être. Depuis 60 ans, Mega Groupe offre un avantage concurrentiel aux détaillants indépendants d'ameublement au Canada ayant des vues similaires en leur fournissant des programmes et des systèmes qui leur font gagner du temps et de l'argent. Propriété exclusive de ses membres, Mega Groupe leur fournit une expertise et les moyens nécessaires en matière de soutien financier à la vente au détail, d'activités numériques et d'outils commerciaux qu'ils ne peuvent obtenir facilement ou à coût abordable par eux-mêmes.

Vous voulez en savoir plus? Parcourez notre [site Web](#) et suivez-nous sur [Facebook](#).

Notre objectif est de soutenir les entreprises locales. Nous pensons que la meilleure façon d'y parvenir est de constituer une équipe aux origines, aux cultures et aux points de vue variés, afin de faire de notre vision une réalité. La diversité et l'inclusion alimentent nos solutions novatrices et nous rapprochent de nos membres et des communautés que nous servons. Notre base de membres est nationale, multiculturelle et diversifiée - nous voulons refléter cette diversité dans notre organisation.