



*Landewyck est une entreprise familiale internationale de biens de grande consommation basée au Luxembourg. Nous sommes spécialisés dans la production et la distribution de produits du tabac et de produits de type nouvelle génération au Luxembourg, en Europe et à l'international, avec des parts de marché significatifs dans plus de 20 pays.*

*Dans le cadre de notre expansion, nous recherchons actuellement un/une*

### **Market Manager Luxembourg (m/f)**

*pour se joindre à notre équipe au siège de notre société à Luxembourg-Ville (Hollerich)*

#### **Aperçu du poste :**

Le/la « Market Manager Luxembourg » fixe les objectifs de vente et de part de marché pour le marché luxembourgeois et définit la stratégie commerciale et marketing dans le cadre général de Landewyck. Il/elle dirige et coordonne les activités commerciales et marketing en fonction de la stratégie de l'entreprise, tout en développant le portefeuille produit cigarettes, tabacs à tuber, tabacs à rouler, accessoires pour fumer, nicotine pouch et pre-rolls CBD du marché luxembourgeois. Il/elle dirige l'équipe de vente, le départements « Business Intelligence », la division « Key Account » et est responsable de la rentabilité financière de l'entité commerciale luxembourgeoise qui représente un chiffre d'affaires de 40 millions d'€ en forte croissance.

Un éventuel élargissement des responsabilités vers d'autres pays est envisageable à moyen terme.

Début : Septembre 2023

#### **Responsabilités principales :**

- Elaborer une stratégie commerciale, fixer les objectifs pour le Luxembourg et déterminer les activités prioritaires (le plan à long terme, les objectifs globaux de ventes et de contributions ainsi que des objectifs de performance) ;
- Diriger l'équipe commerciale ;
- Gérer le P&L du Luxembourg (suivi régulier des ventes, des marges et des dépenses, contrôle budgétaire, évaluation récurrente des projections et mise en place de mesures correctives si nécessaire pour atteindre les objectifs) ;
- Assurer la définition des plans commerciaux et des objectifs de performance du marché (par ex. organisation commerciale, KPI, soutien et faciliter des activités transfrontalières, portefeuille de produits et mix marketing, stratégie de prix, priorités commerciales, benchmarking) ;
- Identifier et sécuriser de nouveaux partenariats dans le secteur de la distribution FMCG ;



- Surveiller les tendances du marché et fournir des informations sur le positionnement des produits et les stratégies de tarification ;
- Gérer les comptes clients individuels et « Key Account » existants et renforcer les relations avec les principaux détaillants ;
- Assurer un excellent relationnel avec les autorités étatiques nationales.

#### **Qualifications et exigences :**

- Diplôme en économie, management, en commerce ou dans un domaine connexe ;
- Expérience avérée en tant que directeur commercial (+10 ans), gestionnaire de grands comptes ou gestionnaire de comptes nationaux dans le commerce de détail FMCG. Une expérience commerciale dans le domaine pétrolier BeNeLux constitue un net avantage ;
- Compétences en marketing opérationnel (développement de portefeuille produit, activation de marques) ;
- Excellente compréhension du marché de détail tabac et pétrolier luxembourgeois ;
- Excellentes compétences en négociation et en communication (orales et écrites) ;
- Fortes compétences analytiques (Excel) ;
- Motivé et axé sur les résultats ;
- Français et anglais courants obligatoires (lus, parlés, écrits), l'Allemand et le Luxembourgeois constituent un avantage.

#### **Ce que nous offrons :**

- Opportunité d'emploi attractive dans une entreprise familiale luxembourgeoise, avec fortes possibilités d'évolution au niveau national et international ;
- Structures hiérarchiques plates et décisions rapides prises au siège au Luxembourg ;
- Indépendance, attitude pratique, ne pas perdre de temps avec des rapports mais se concentrer sur ce qui fait avancer les dossiers ;
- Emploi à temps plein ;
- Rémunération attractive ;
- Siège social au Luxembourg ;
- Autres avantages extra-légaux.

#### **Avec qui vous allez travailler :**

- Vous rapporterez directement au Chief Commercial Officer ;
- Vous bénéficierez d'un support d'assistance personnelle ;
- Vous travaillerez en direct avec la direction au siège à Luxembourg, au sein des équipes commerciales et marketing internationales ;
- Vous gèrerez directement toutes les relations locales avec les opérateurs nationaux.



### **Qui nous sommes :**

- Entreprise familiale 100 % indépendante avec plus de 175 ans d'expertise en matière de production et de commercialisation dans les produits de tabac, les sachets de nicotine, le CBD et le vapotage ;
- 3,2 milliards de dollars de chiffre d'affaires annuel au niveau groupe ;
- +1500 employés ;
- 3 sites de fabrication, 8 filiales commerciales ;
- Présence sur plus de 50 marchés dans le monde ;
- Siège social au Luxembourg.

Les candidatures seront traitées en toute confidentialité.

Si vous êtes intéressé(e) par un travail motivant dans une société dynamique en plein essor, nous vous prions de bien vouloir nous faire parvenir un dossier de candidature complet, comprenant un exposé de vos motivations et un curriculum vitae, en adressant votre courrier à :

### **HEINTZ VAN LANDEWYCK S.à r.l.**

a.m. Madame Anne-Catherine Kindig ([ackindig@landewyck.com](mailto:ackindig@landewyck.com))

31, rue de Hollerich, L- 1741 Luxembourg

[www.landewyck.com](http://www.landewyck.com)