

SPÉCIALISTE PRICING (TARIFICATION)



Secteur :

➤ **Commerces de gros**



Insertion professionnelle :



Affinité :

Les nouvelles technologies
Analyser et comprendre



Perspectives d'évolution :



Niveau d'étude conseillé :

BAC +5

Le spécialiste pricing est chargé de **définir et optimiser les prix appliqués par l'entreprise**. En vue d'améliorer les performances de l'entreprise, il **applique une segmentation tarifaire** en fonction de la typologie du client et ou du produit. A l'aide d'outils informatiques, il **collecte et analyse les données** et peut être chargé du support des équipes de terrain dans la mise en œuvre du système de tarification.

Les missions



- ✓ Construction du système de tarification
- ✓ Analyse des données clients/produits
- ✓ Conduite de projet et communication interne
- ✓ Accompagnement des équipes marketing, commerciales, achats et systèmes d'informations
- ✓ Suivi et mise à jour du système de tarification
- ✓ Mise en place de solutions d'amélioration de la qualité du système de tarification

Le lieu de travail



- ✓ Tout types de structure : de PME (Petites et moyennes entreprises) aux grands groupes internationaux

Les qualités requises



- ✓ Rigueur
- ✓ Esprit méthodique
- ✓ Organisation
- ✓ Esprit synthétique
- ✓ Aisance relationnelle

Les formations possibles



- ✓ Master en commerce, marketing, finances, école d'ingénieur ou école de commerce avec spécialisation dans le marketing quantitatif

Les possibilités d'évolution



- ✓ Responsable marketing
- ✓ Management du dispositif de GRC (Gestion de la relation client)

Comment accéder à ce métier ?

Se former en alternance



Se faire accompagner pour y accéder

