Senior Merchant

Walmart Canada

1940 Argentia Rd · Mississauga (Ontario), Canada

Présentiel · Commercialisation

Publié le 5 novembre 2026 · R-2696318

Aperçu du poste

Le titulaire conçoit, développe et met en œuvre des stratégies pour des catégories complexes afin d'atteindre les objectifs de rentabilité et de répondre aux besoins des clients à des prix imbattables.

Tâches et responsabilités

Le titulaire de ce poste est responsable de tous les aspects liés à la gestion des profits et des pertes liés aux marchandises ainsi que des résultats financiers par catégorie. Cela comprend la planification à court et à long terme, ainsi que la gestion proactive et réactive pour s'assurer que les prévisions, les ventes, les rabais, les contributions coopératives, la croissance de la part de marché, la marge brute, les objectifs et les budgets d'inventaire et les prix sont atteints ou mis à l'échelle.

La position peut également impliquer la communication et la communication des résultats aux partenaires interfonctionnels pertinents, l'examen des analyses financières post-achat et l'identification des fichiers de résultats pour un examen interfonctionnel. Le titulaire élabore des stratégies par catégorie qui s'harmonisent avec le cadre opérationnel et les stratégies de portefeuille ainsi qu'avec les objectifs financiers, grâce à l'utilisation et à l'analyse de multiples sources de données.

Une analyse de l'assortiment au niveau de l'article, la prise de décisions sur l'assortir et l'analyse des besoins pour les sous-catégories prioritaires est nécessaire. L'optimisation des fournisseurs et des SKU, les échelles de prix, la stratégie liée aux marques, ainsi que leur développement, font également partie du travail. Il peut être nécessaire de se rendre dans les succursales pour élaborer la stratégie par catégorie et les échelles de prix pour les sous-catégories prioritaires.

Une communication proactive des stratégies aux équipes de gestion et interfonctionnelles est attendue. Lancer, négocier et gérer les accords avec les fournisseurs, les coûts, les remises et les conditions générales accordées par les fournisseurs, la qualité et les conditions de livraison pour optimiser les performances des fournisseurs. Le poste consiste à établir et à maintenir des relations avec les fournisseurs, tant nationaux qu'étrangers. Il englobe tous les aspects du marketing liés à la catégorie, y compris la planification de l'espace de stockage, la planification au niveau des articles, les élections, les prévisions de placement et la mise en œuvre de présentations et d'autres documents publicitaires.

Il est également nécessaire de vérifier la précision des affichages finaux ou d'autres supports publicitaires, ainsi que de développer des plans de flux pour les affichages résiduels. Le titulaire supervise la prévision des nouveaux articles et des promotions, identifie les articles à retirer de la gamme, gère et communique les majorations, les majorations et les ajustements de prix, et élabore des plans de flux. Il doit préparer et diriger toutes les révisions d'autonomie et livrer à temps les modules et les forfaits saisonniers prêts à être mis en place en magasin.

Le poste comprend également des activités de planification promotionnelle, des visites d'inspection de modules avec la haute direction de secteurs interfonctionnels, ainsi que la création de communications pour les succursales afin d'assurer une exécution sans faille dans les points de vente. En outre, le poste implique l'engagement et le perfectionnement des employés, ainsi que la mise à jour des plans de développement et de relève. Cela comprend

le coaching et les conseils d’analystes de catégorie ou d’associés marchands ou de conseillers de catégorie, ainsi que le mentorat d’autres marchands au besoin.

Attentes en matière de leadership : Respect de l'individu : Faire preuve de respect envers tous et encourager cette attitude; Construire une équipe performante ; rechercher et valoriser les différences entre les personnes, les cultures, les idées et les expériences; créer un environnement de travail et des expériences où tous les collaborateurs se sentent valorisés, soutenus et intégrés grâce à une culture d’appartenance, afin qu’ils prospèrent et donnent le meilleur d’eux-mêmes; favoriser une expérience positive pour tous les partenaires et clients; Identifier, attirer et retenir les meilleurs membres de l’équipe.

Créer une discipline qui met l’accent sur le développement des talents grâce à la rétroaction, au coaching professionnel, au mentorat et aux possibilités de développement; promouvoir un environnement qui encourage chacun à donner le meilleur d’eux-mêmes au travail; accroître la confiance des partenaires et des partenaires pour les encourager à agir dans l’intérêt des clients et de l’entreprise; reconnaître la contribution et les réalisations des autres sur une base régulière.

Établir des relations solides et basées sur la confiance avec les membres de l’équipe et les partenaires commerciaux; collaborer avec les autres et de manière interfonctionnelle pour atteindre ses objectifs; communiquer avec énergie et enthousiasme pour motiver et écouter attentivement, influencer et encourager l’engagement et l’initiative. Agir avec intégrité : Maintenir et promouvoir les normes les plus élevées d’intégrité, d’éthique et de conformité; Soutenir l’objectif de Walmart de devenir un chef de file en ayant un impact positif sur les associés, les clients et le monde qui nous entoure (par exemple, en créant un sentiment d’appartenance, en éliminant le gaspillage, en participant à des organismes de bienfaisance locaux).

Se conformer à la loi, à notre Code de conduite et aux directives de l’entreprise, et s’attendre à ce que les autres fassent de même ; promouvoir un environnement dans lequel les collaborateurs se sentent à l’aise pour exprimer leurs préoccupations; renforcer notre culture de non-réparation; Écouter les préoccupations soulevées par les partenaires, prendre les mesures appropriées et encourager les autres à faire de même; Prendre la responsabilité, avec les autres, d’obtenir des résultats qui sont conformes à nos valeurs.

Agir comme un leader altruiste et toujours humble, conscient de soi, honnête et transparent. Service à la clientèle : Atteignez les résultats commerciaux attendus tout en priorisant le client, en adoptant systématiquement une approche omnicanale et en prenant des mesures en ciblant les bas coûts quotidiens pour créer de la valeur et offrir des bas prix quotidiens aux clients. Adoptez une perspective holistique qui tient compte des données, des analyses, de la connaissance des clients et d'autres domaines de l'entreprise lors de l'élaboration de plans d'affaires et de stratégies d'équipe.

Recherche de l’excellence : Relever la barre et chercher constamment à s’améliorer ; Démontrer de la curiosité et un état d'esprit progressiste; solliciter des commentaires et poser des questions pertinentes; favoriser un environnement propice à l'apprentissage, à l'innovation, à l'apprentissage fondé sur l'erreur et à la prise de risques; et soyez réceptifs aux revers. Trouver et mettre en œuvre des programmes d’amélioration continue tout en encourageant son équipe à utiliser de nouveaux outils numériques et à adopter de nouvelles façons de travailler.

La rémunération se situe entre 109 400 $ et 150 480 $ par année. La rémunération dépend de l’expérience pertinente.

Mesures d’adaptation

Walmart répond aux besoins d’adaptation des employés en situation de handicap conformément à la loi.

Lieu de travail principal

1940 Argentia Rd, Mississauga, ON L5N 1P9, Canada

Candidatures des employés de Walmart

Les personnes qui travaillent déjà chez Walmart doivent ouvrir une session dans Workday et utiliser le rapport « Trouver des emplois » pour postuler.

Walmart Canada peut utiliser l’intelligence artificielle pour appuyer la présélection, les entrevues et les autres évaluations des candidatures. Il peut s’agir d’outils de décision automatisée développés par Walmart ou par des tiers. L’énoncé de confidentialité destiné aux candidats de Walmart Canada donne des renseignements supplémentaires.