[Prénom][NOM]
[Adresse1]
[Code Postal] [VILLE]
Tél. : 01.23.45.67.89

[Nom Destinataire]
[Adresse Destinataire]
[Code Postal][VILLE]
Paris, le 05/11/2026

Objet : Candidature au poste de chargé de promotion [référence de l'annonce]

Madame, Monsieur,

Transformer une offre en réflexe d'achat au moment précis où le client passe devant le linéaire : c'est cette mécanique qui me retient dans le métier depuis mes débuts. Votre annonce pour un poste de chargé de promotion décrit exactement le travail que je mène aujourd'hui, du brief fabricant jusqu'à la tête de gondole.

Après [nombre] années passées dans le secteur [secteur d'activité], je pilote actuellement les opérations promotionnelles de [marque ou gamme] chez [employeur actuel], avec un budget annuel de [montant] et un portefeuille de [nombre] enseignes. Je construis le plan à partir des objectifs commerciaux, je choisis la mécanique adaptée, puis je suis le dossier jusqu'à la mise en rayon.

Mon savoir-faire porte sur les mécaniques elles-mêmes : prime produit, lot virtuel, bon de réduction, offre de remboursement, jeu-concours, animation en magasin. Sur l'opération [type d'opération] menée pour [nom du produit ou de la gamme], nous avons obtenu [résultat chiffré, par exemple + X % de volumes sur la période] pour un coût par acheteur recruté de [montant]. Je travaille au quotidien avec les créatifs sur les visuels et les PLV, avec les acheteurs sur les emplacements et avec la force de vente sur l'exécution, car une bonne idée mal installée en magasin ne vend rien.

Je connais aussi les contraintes qui font tomber les plannings : délais d'impression, logistique des présentoirs, validation juridique des mentions obligatoires, arbitrages de dernière minute quand un stock arrive en retard. J'ai pris l'habitude de chiffrer le retour de chaque opération et d'en tirer les enseignements pour la suivante, plutôt que de reconduire une mécanique parce qu'elle a déjà servi l'an passé.

Rejoindre [Nom de l'entreprise] m'intéresse pour [raison à personnaliser : la position de ses marques, la taille de ses budgets, son réseau de distribution]. Je serais utile dès les premières semaines sur [catégorie ou marque à citer], où la bataille se joue autant sur le prix vu en rayon que sur la visibilité obtenue.

Disponible à partir de [date], je vous présenterai volontiers en entretien deux ou trois opérations que j'ai conduites, avec leurs chiffres et ce que j'en ai retenu.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

[Prénom][NOM]

Signature