



BUSINESS ANALYST & ADMINISTRATION

Basé-e à Weiswampach (Grand-Duché du Luxembourg)

CDI – Temps plein

Lieu : Weiswampach (LUX)

Département : Marketing

Rapporte à : Commercial

Notre société :

Depuis 1958, ORTIS développe des solutions de santé naturelles (des compléments alimentaires) au cœur du parc naturel des Ardennes belges et plus précisément sur le plateau des Hautes Fagnes, véritable laboratoire à ciel ouvert. Entreprise familiale et indépendante, récemment libérée, ORTIS est portée par un véritable engagement humaniste basé sur un profond respect de l'Être humain et de la Nature.

Aujourd'hui, la sphère gastro-intestinale est le domaine de prédilection d'ORTIS avec, en particulier pour le transit. L'expertise d'ORTIS s'étend également à d'autres sphères thérapeutiques : le sommeil, la sérénité, la vitalité, l'immunité, les articulations, etc ...

Au total, ORTIS fabrique et commercialise près d'une centaine de produits sous de nombreuses formes galéniques (cubes, comprimés, liquides, poudres...) et est présent dans plus de 20 pays.

L'innovation, au cœur de l'engagement d'ORTIS, constitue un puissant moteur de développement.

L'intime conviction des 125 collaborateurs-trices d'Ortis est que la nature est une véritable source d'inspiration et qu'elle peut contribuer, de manière durable, au bien-être de chacun, quels que soient son cadre de vie, son âge, son rythme de vie, ses fragilités et ses humeurs.

Notre ambition est d'encourager, d'aider chacun à devenir acteur de sa santé en se reconnectant avec la nature. Cette ambition nourrit la passion d'Ortis et des Ortisien(ne)s depuis des décennies.

Comment ? En vous invitant régulièrement à vivre l'expérience de ce lien fort qui relie le corps et la nature. En partageant les connaissances récoltées au fil de décennies d'expérience, en se tenant à l'écoute des besoins de chacun et en y apportant des réponses concrètes.

Vous partagez nos valeurs et vous reconnaissez dans notre mission ?

Vous voulez faire partie de cette belle aventure ?

Alors postulez sans tarder pour la fonction ci-dessous.

Votre mission :

Selon la stratégie commerciale définie, vous **gérez** les **données/flux internes et externes** qui assurent la disponibilité des produits, la réalisation des ventes et le suivi des KPI de performance et d'activité dans **les différents marchés**: reportings, prévisions de ventes, création, mise à jour et analyse des données liées **aux produits et base de données clients**.

Au sein de l'équipe **Business Analyst** et en étroite collaboration avec **l'équipe IT**, vous **assurez** la gestion des données et le développement des **outils de traitement** de celles-ci.

Responsabilités principales :

1. Prévisions de vente

- **Encodage, mise à jour, analyse et recommandation** des **quantités et du chiffre d'affaire** par référence pour le marché, par client ou par compte-clé sur base de **l'historique et du planning promotionnel** communiqué par le **Key Account Manager (KA)** et/ou le **Business Unit Manager (BUM)**

2. Reporting

- **Réaliser les reportings** des KPI selon le format et la fréquence déterminés
- **Analyser** les KPI pour **identifier** les tendances et/ou toute **évolution divergente**
- **Signaler** ces décalages et **communiquer** les KPI aux **cibles identifiées** (BUM, KA force de vente)

3. Data management développement

- En collaboration avec le **service IT**, **concevoir** des **solutions techniques** qui répondent **aux besoins du marché**: reportings PowerBI sur base de données **SQL**.
- **Participer à la construction et au développement** des données commerciales avec une **vision d'ensemble** du marchés ; **initier** les changements nécessaires en **maîtrisant les impacts**.
- Assurer **la gestion, le développement** des outils à disposition des utilisateurs (force de vente) et en **assurer** la formation.
- **Implémenter** proactivement **des solutions / développements IT** pour **augmenter la productivité et l'efficience** des Business Analysts et des équipes commerciales.

4. Management data externes

- **Gérer et garantir** l'exactitude des données « articles de ventes et clients » via les templates externes requis.
- **Prendre en charge** les démarches administratives externes liées et **assurer la communication** de ces données aux **services internes/clients**.

5. Management data internes

- **Assurer la gestion et la mise à jour** des données clients via le suivi du flux interne dans le **système IT** jusqu'à sa clôture.
- **Assurer la gestion/création** des ID produits via le suivi du flux dans le **système IT** jusqu'à sa clôture.



Profil recherché :

- Vous possédez un **graduat ou diplôme de type long** à caractère commercial : **HEC, commerce extérieur, marketing ou informatique de gestion** avec une forte affinité pour la **gestion et analyse des données**.
- Vous avez minimum **5 ans d'expérience** dans le domaine du **data management**.
- Vous avez une solide **capacité d'analyse, de résolution** de problèmes et de synthèse.
- Vous avez un **esprit d'équipe**, d'excellentes compétences en **communication** et la capacité de travailler et de gérer des projets en **équipes pluridisciplinaires**.
- Vous êtes **punctuel, rigoureux, organisé et investi**.
- Vous êtes orienté **clients et résultats, proactif et curieux**.
- La connaissance de **l'anglais** est un atout supplémentaire.

Notre offre :

- Un contrat à durée **indéterminée** au sein d'une entreprise **pionnière** dans le domaine des **compléments alimentaires** offrant des solutions **naturelles et de qualités**.
- Une fonction à **responsabilités, stimulante et pleine de défis** dans un **environnement en constante évolution**.
- Une entreprise **libérée** favorisant la mise en avant du travail **collectif**.
- Un **contrat de droit Luxembourgeois** dans une région **naturelle sans embouteillage** !

Intéressé-e ?

Envoyez sans tarder votre CV et votre lettre de motivation par email à recrutement@ortis.com.