



Business Unit Manager Benelux

Basé·e à Elsenborn

Tu as de une expérience confirmée dans le management national des ventes en pharmacie, produits naturels, cosmétiques ou OTC. Tu es bilingue en Français/Néerlandais ?

Tu as envie de débiter une nouvelle aventure? Et si tu rejoignais notre équipe d'Ortisiens au poste de Business Unit Manager Benelux ?

Tout commence en 1958 au cœur des Hautes-Fagnes, Irène et Adolphe Horn, pionniers de la phytosanté en Belgique, créent les **Laboratoires ORTIS**. La société est portée par un véritable engagement humaniste basé sur un profond respect de l'Être humain et de la Nature. La mission des Ortisiens est d'améliorer durablement le bien-être des consommateurs en développant et donnant accès à des solutions naturelles et innovantes.

Aujourd'hui, la sphère gastro-intestinale est le domaine de prédilection d'ORTIS avec, en particulier pour le transit, la gamme « Fruits & Fibres ». L'expertise d'ORTIS s'étend également à d'autres sphères thérapeutiques : le sommeil et la sérénité, la vitalité, l'immunité ainsi que les articulations.

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.

Notre ambition est d'encourager, d'aider chacun à devenir acteur de sa santé en se reconnectant avec la nature.

Tu partages nos valeurs et tu te reconnais dans notre mission ?

Tu veux être faire partie de cette belle aventure ? Alors postule !

La fonction :

Mission : Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous êtes en charge de l'encadrement et du développement des ventes sur le marché désigné.

Tâches principales :

1. Gestion de la Business Unit :
 - Gestion des aspects commerciaux, financiers, logistiques, ressources humaines et Trade marketing.
 - Adaptation de la stratégie globale Corporate aux réalités du marché local.



- Identification des leviers de croissance basés sur l'analyse de la concurrence et du terrain.
2. Gestion du business plan et budget annuel :
- Établissement de la stratégie commerciale et des budgets annuels.
 - Présentation des budgets à la Direction pour validation.
 - Suivi des KPI.
3. Management d'équipe :
- Gestion, organisation et motivation d'une équipe mixte de Key Account, Trade Marketeer et vendeurs.
 - Formation/développement, suivi, coaching, évaluation des performances et recrutement.
4. Analyse et recommandations :
- Analyse du ROI des activités planifiées et recommandations basées sur les résultats obtenus.
5. Prévisions des ventes et lancements de produits :
- Établissement et suivi des prévisions de vente.
 - Préparation et exécution des lancements de nouveaux produits.
6. Gestion commerciale du terrain :
- Définition des cycles de ventes et mise en œuvre des actions commerciales, marketing et promotionnelles.
 - Définition des objectifs par secteur.
7. Gestion des clients-clés :
- Collaboration avec les clients-clés (coopératives, centrales d'achats, comptes-clés, GMS, grossistes, onliners).
8. Veille et développement commercial :
- Veille concurrentielle et recherche pro-active de nouvelles opportunités de business/marchés.

Le profil :

- Expérience confirmée dans le management national des ventes en pharmacie, produits naturels, cosmétiques ou OTC.



- Bilingue français/néerlandais – la connaissance de l’anglais est un plus.
- Négociateur-né.
- Forte appétence pour le développement commercial.
- Leadership naturel pour encadrer et motiver une équipe.
- Excellentes capacités de communication.
- Aisance dans les relations clients et communication quotidienne.
- Rigueur, organisation, créativité, esprit de synthèse et d'entreprise.
- Connaissances scientifiques ou en phytothérapie sont un plus.
- Intérêt pour rejoindre une PME familiale et multiculturelle avec des valeurs fortes d’esprit d’équipe, de service client, de qualité, d’authenticité et de confiance.

Notre offre :

- Un contrat à durée indéterminée à temps plein au sein d’une entreprise pionnière dans le domaine des compléments alimentaires offrant des solutions naturelles de qualité et sûres à l’usage ;
- Une fonction à responsabilité, stimulante et pleine de défis dans un environnement dynamique au sein d’une société qui évolue dans le respect de ses valeurs ;
- Une entreprise libérée favorisant la mise en avant du travail collectif ;

Intéressé·e ?

Envoie sans tarder ton CV et ta lettre de motivation par email à recrutement@ortis.com.