



Sales Export Manager

Basé-e à Weiswampach (Luxembourg)

Tu possèdes une formation en commerce extérieur ou équivalent, avec une expérience significative dans une fonction similaire. Tu as un excellent sens de la négociation ? Tu as envie de débiter une nouvelle aventure ? Et si tu rejoignais notre équipe d'Ortisiens au poste de Sales Export Manager ?

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 et 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 faire partie de cette belle aventure ? Alors postule !

La mission :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, tu consolides et élargis le portefeuille clients d'Ortis sur un ou plusieurs marchés à l'exportation.

Tâches principales :

Pour les marchés cibles :

- Identifier et prospecter de nouveaux marchés : développer des réseaux supplémentaires de distributeurs et clients.
- Négocier et formaliser des accords commerciaux avec les distributeurs et les clients.
- Élaborer et mettre en œuvre des plans de vente stratégiques pour atteindre les objectifs de vente.



- Gérer et soutenir les distributeurs et intermédiaires commerciaux pour maximiser les ventes.
- Promouvoir et accroître la visibilité des produits sur les marchés cibles.
- Proposer et négocier la politique de prix en fonction des analyses de marché.
- Analyser et interpréter les données des marchés pour recommander des ajustements stratégiques.
- Surveiller et analyser les activités des concurrents pour identifier les opportunités et les menaces.
- Développer et gérer les relations avec les sous-traitants pour optimiser la chaîne d'approvisionnement.
- Reporting mensuel détaillé et échanges hebdomadaires avec la Direction commerciale quant aux avancées des projets.
- Représenter l'entreprise lors de salons/meetings professionnels.

Le profil :

- Formation en commerce extérieur ou équivalent, avec une expérience significative dans une fonction similaire de minimum 7 ans, de préférence dans le secteur pharma et des compléments alimentaires.
- Tu es un chasseur-né avec un excellent sens de la négociation et de l'écoute.
- Excellentes compétences relationnelles à l'oral comme à l'écrit.
- Ta rigueur et ton sens de l'organisation constituent des atouts majeurs pour ce poste.
- Maîtrise du français et de l'anglais ; la connaissance d'autres langues est un atout.
- Disposition à travailler à Weiswampach (Luxembourg) et à voyager au niveau international pour rencontrer des clients et des partenaires.

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 de Qualité, Care, Intégrité et Passion.



- Un package salarial compétitif incluant un véhicule de société.

Intéressé·e ?

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