

Situés en plein cœur des Hautes Fagnes, à Elsenborn, les Laboratoires ORTIS sont reconnus comme étant les pionniers dans le domaine de la **Phyotosanté** (compléments alimentaires à base de plantes) depuis 65 ans.

Entreprise familiale et indépendante, ORTIS est portée par un véritable engagement humaniste basé sur un profond respect de l'Être humain et de la Nature.

Leur mission ? Améliorer durablement le bien-être des consommateurs en développant et donnant accès à des **solutions naturelles et innovantes** répondant aux plus hautes exigences de Qualité, d'Efficacité et de Sécurité.

Ortis fabrique et commercialise près d'une centaine de produits sous de nombreuses formes galéniques et est présent dans plus de 20 pays.

Pour plus d'informations, veuillez consulter leur site internet : <https://www.ortis.com>

Pour soutenir la stratégie de développement des Laboratoires ORTIS, nous sommes à la recherche d'un(e) **Sales Manager Benelux**.

Sales Manager Benelux (H/F)

RESPONSABILITÉS

En tant que Sales Manager Benelux, vous êtes en charge de l'encadrement et du développement des ventes sur le marché désigné, tout en rapportant au Head Of Commercial.

Vos principales missions sont les suivantes :

Gestion de la Business Unit et du budget

- Superviser les aspects commerciaux, financiers, logistiques, RH et Trade marketing.
- Adapter la stratégie Corporate au marché local et identifier les leviers de croissance.
- Établir la stratégie commerciale, les budgets annuels et suivre les KPI.

Management et développement des équipes

- Gérer, organiser et motiver une équipe mixte (Key Account, Trade Marketeers, vendeurs).
- Former, accompagner, coacher, évaluer les performances et recruter.

Développement commercial et gestion des ventes

- Définir les cycles de ventes et mettre en œuvre les actions commerciales et marketing.
- Suivre les prévisions de vente et gérer les lancements de nouveaux produits.
- Collaborer avec les clients stratégiques (coopératives, centrales d'achats, comptes-clés, GMS, grossistes, onliners).

Analyse, veille et optimisation

- Analyser le ROI des activités et formuler des recommandations.
- Assurer une veille concurrentielle et rechercher de nouvelles opportunités de marché.

PROFIL

- Vous êtes titulaire d'un diplôme en gestion, commerce ou tout autre domaine pertinent.
- Vous disposez d'une expérience dans une fonction similaire de **minimum 5 ans**, de préférence dans le secteur pharma et des compléments alimentaires.
- Vous êtes capable de **superviser** les aspects commerciaux, financiers, logistiques, RH et Trade marketing.
- Vous disposez d'une expérience en **management d'équipe** et en développement commercial.
- Vous faites preuve d'analyse et de stratégie pour optimiser la croissance et les performances.
- Vous avez d'excellentes capacités organisationnelles, êtes créatif et rigoureux.
- Vous disposez d'une excellente capacité à communiquer, collaborer avec des clients-clés et à développer de nouvelles opportunités.
- Vous maîtrisez le **français et le néerlandais**, la connaissance d'autres langues constitue un atout.

OFFRE

- L'opportunité de rejoindre une entreprise familiale belge prestigieuse, avec une histoire riche et aux valeurs solides, créée en 1958.
- Une fonction stimulante et pleine de défis dans un environnement dynamique.
- Un package salarial attractif complet correspondant à votre poste et à votre niveau d'ancienneté.

INTÉRESSÉ.E?

Veillez envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à : recruitment@pahrtners.be.

VOTRE CANDIDATURE AINSI QUE VOS
INFORMATIONS PERSONNELLES RESTERONT
STRICTEMENT CONFIDENTIELLES.