

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

Sales Export Manager (H/F)

RESPONSABILITÉS

En tant que Sales Export Manager, vous êtes responsable du développement des marchés à l'export, en consolidant et élargissant le portefeuille clients d'Ortis. À ce titre, vous définissez et mettez en œuvre des stratégies commerciales adaptées aux spécificités de chaque marché cible afin d'accroître la présence et la visibilité de nos produits à l'international.

Vos responsabilités principales sont les suivantes :

- Identifier et prospector de nouveaux marchés en développant des réseaux supplémentaires de distributeurs et clients, tout en négociant et formalisant des accords commerciaux solides.
- 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.
- Assurer un reporting mensuel détaillé et des échanges hebdomadaires avec la Direction commerciale quant aux avancées des projets.
- Représenter l'entreprise lors de salons/meetings professionnels.

PROFIL

- Vous êtes titulaire d'une formation en **commerce extérieur** ou équivalent.
- Vous disposez d'une expérience dans une fonction similaire de **minimum 7 ans**, de préférence dans le secteur pharma et des compléments alimentaires.
- Vous maîtrisez le **français et l'anglais**, la connaissance d'autres langues constitue un réel atout.
- Vous êtes un chasseur-né avec un excellent sens de la négociation et de l'écoute.
- Vous disposez d'excellentes compétences relationnelles à l'oral comme à l'écrit.
- Vous faites preuve de rigueur et d'un solide sens de l'organisation.
- Vous êtes disponible pour travailler à Weiswampach (Luxembourg) et voyager de temps à autre au niveau international pour rencontrer des clients et des partenaires.

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.