



LA SOCIÉTÉ

POLLET est une entreprise dynamique en pleine croissance, spécialisée dans la fabrication de produits de nettoyage industriel à destination des professionnels (B2B) : entreprises de nettoyage, collectivités, industrie agroalimentaire et non alimentaire.

Pollet, par son engagement dans une vision innovante du nettoyage, propose des solutions probiotiques et éco-certifiées. Présente sur 18 pays répartis en 4 Business Units commerciales (BUs), Pollet est la plus ancienne société familiale de Belgique (1763), gage de stabilité et de bonne gestion notamment grâce à des valeurs fortes et au respect de ses employés.

Dans le cadre de notre expansion, nous recherchons aujourd’hui un Sales Performance Officer.

Vous avez le goût des chiffres et de l’analyse ? Vous avez une fibre commerciale, humaine et aimez structurer des choses ? Vous savez créer de l’engagement, transmettre et convaincre ?

Ce poste est fait pour vous !

FONCTION

Mission :

Faisant partie intégrante de l’équipe commerciale, vous aurez la charge de la réussite de notre projet de transformation commerciale.

Véritable bras droit du Vice-Président « Business Development », la fonction que nous créons s’inscrit dans un rôle structurant et de support de l’activité commerciale afin de gagner en efficacité et d’optimiser l’organisation quotidienne.

Tâches :

Vous animez la performance du département commercial :

- Vous veillez au bon déploiement de la stratégie dans les différentes Business Units commerciales (BU).
- Vous assurez la mise en place, l’analyse et l’animation des différents tableaux de bord par BU.
- Vous accompagnez les Sales Success Managers et les International Business Developers dans leur démarche du fait de votre rôle transversal.
- Vous veillez à la bonne utilisation des outils de pilotage de l’activité par les équipes commerciales (14 collaborateurs répartis en 4 Business Units) :

CRM, KPIs opérationnels (résultat et process), l’analytique des prix de revient et des rentabilités, les tarifs et règles de ristournes, l’interface ERP pour le commerce.

- Vous élaborez des règles de fonctionnement du département : allocation des budgets d’investissement « clients », gestion des tarifs et règles afférentes, process de gestion du pipeline des BUs.
- Vous préparez et animez les réunions de Management du département : coordination des managers de BUs dans leur reporting, interface avec les autres départements (ADV, Marketing, R&D, ...).
- Vous harmonisez les fonctionnements de chaque BU : mise en place de règles homogènes de fonctionnement dans les BUs tout en en comprenant les spécificités régionales.
- Vous établissez les programmes de formation des équipes (par les relais experts) relatifs à la compétence commerciale et à la compétence métier.

Vos talents vous permettront de :

- Comprendre les enjeux de l’entreprise en vue de transformer la vision stratégique du projet commercial en une déclinaison d’objectifs opérationnels mesurables.
- Travailler en équipe avec vos collègues pour :
 - Les amener à uniformiser leurs méthodes de travail.
 - Développer leurs connaissances des outils de pilotage de leurs équipes.
 - Créer une cohésion de groupe.
 - Améliorer le niveau de performance globale de l’équipe commerciale.

Lieu:

Tournai

Etablissements Pollet
Rue de la Grande Couture, 20
7501 Tournai
Belgique

Mots-clés : Vente, sales, commercial, performance, efficacité, analyste, fédérer, animer, piloter, optimiser, rôle transversal, optimisation, amélioration, process, processus, pilotage, améliorer, tableaux de bords, KPI, CRM, stratégie

PROFIL

- Formation universitaire (bac +4 ou bac +5) en commerce, marketing ou formation d'ingénieur.
- Une expérience préalable significative dans un rôle structurant ou activité similaire dans une organisation de grande taille, de conseil ou une PME qui a connu une forte croissance.
- Vous maîtrisez tant le français que l'anglais, à l'oral comme à l'écrit.
- La connaissance du néerlandais est un atout.
- A l'aise avec le principe de fonction transversale.
- Vous êtes de nature organisée et aimez la structure.
- Vous êtes passionné(e), entreprenant(e) et prenez plaisir à fédérer et construire un projet.
- Vous aimez travailler en équipe et savez gérer un projet et des équipes.

OFFRE

- Une fonction offrant une grande autonomie et donnant accès à la compréhension globale du modèle de développement commercial de l'entreprise.
- L'opportunité de se développer aux côtés du VP « Business Development » que vous seconderez au quotidien.
- Une formation durant votre phase d'intégration sur les techniques commerciales (à l'intervention d'un cabinet externe reconnu) et sur le « métier » afin de maîtriser les enjeux de notre activité.
- Un poste en CDI avec un package salarial attractif adapté selon vos compétences et expérience composé d'un salaire brut, une assurance hospitalisation, une assurance de groupe, un smartphone, un ordinateur portable, une connexion ADSL, des frais forfaitaires, un bonus annuel, une possibilité de télétravail partiel à définir et éventuellement un véhicule de fonction.

INTÉRESSÉ(E)?

Pour plus d'informations:

Appelez **JEAN-NICOLAS D'HONDT**
au numéro suivant: **32(0)69 55 38 91**