

Analyste des Ventes

| | |
|------------------------|------------------------------------|
| Supérieur hiérarchique | Directeur Commercial et Logistique |
| Relation fonctionnelle | Finance, contrôle de gestion |

MISSIONS DU POSTE

Il est responsable de la structuration de la collecte, de l'analyse des données, du suivi des plans de ventes, du budget, des reportings pour suggérer des améliorations. Il prend des initiatives visant à soutenir la mise en œuvre des stratégies définies du département. Il doit par sa responsabilité améliorer la productivité des équipes commerciales, Achat et Logistiques à travers des indicateurs de performances KPI's définis.

PRINCIPALES ATTRIBUTIONS

- Collecter et Analyser les données des ventes internes et externes
- Mettre à jour la base de données avec toutes les données et rendre l'exploitation facile
- Effectuer des analyses basées sur la segmentation des canaux B2C et B2B, des régions et des canaux de vente
- Développer des modèles de prévision et de prédiction pour générer des informations à long terme.
- Traduire les données des analyses demandées par tous les services en recommandations exploitables pour toutes les initiatives commerciales
- Fournir des rapports périodiques sur les KPI clés et les développements attendus aux parties prenantes
- Collecter les données pour la conduite du retail audit périodique
- Surveiller et signaler les tendances pertinentes dans la base de données et les communiquer
- Fournir des rapports d'évaluation des activités Trade marketing « Pré-Post » campagne.
- Collecter les données externes, les tendances du marché, les consommateurs et les concurrents pour la veille stratégique
- Faire la veille du marché sur les innovations, la réglementation, qui peuvent avoir un impact
- Concevoir et réviser les interfaces utilisateur et système
- Fournir la conception de bases de données, l'administration de bases de données et les modèles de données dans un cadre sécurisé par conception
- Développer et maintenir des solutions et des plateformes d'analyse commerciale de bout en bout

- Assurer la fiabilité et la qualité des données dans toutes les solutions Analytics.
- Préparer des données pour le budget
- Être l'interface pour la gestion des projets de digitalisation des ventes
- Assurer l'intérim du Chef Service Import en cas d'absence.

PROFIL

| | |
|-----------------------------------|---|
| Qualification | Formation universitaire de niveau Bac + 3 (Statistiques & Planification, Informatique de gestion, Commerce) |
| Formation complémentaire | Gestion de projet/ Planification Excel. CRM. Tableau. SQL. Power BI/ IA. SAGE X3. Analytique / Finances |
| Expérience | Avoir une expérience pertinente d'au moins cinq (05) années dans l'analyse et le traitement des données, statistique et planification. Une expérience dans le secteur FMCG serait un atout. |
| Qualités et aptitudes recherchées | Dynamisme, Organisation, Sens de la responsabilité et de l'obligation de résultat, Sens de négociation, Travail en équipe. |

PROCEDURE DE SOUMISSION DES CANDIDATURES

Les personnes intéressées par le présent appel à candidatures sont invitées à soumettre leurs candidatures au plus tard le 15 avril 2025 à 18h30 en l'envoyant par mail à l'adresse : recrutementshb@shb-benin.com en un fichier PDF unique.

Le dossier sera constitué :

- d'une lettre de motivation d'une page au maximum ;
- d'un curriculum vitae détaillé et ;
- des copies des diplômes et attestations et/ou certificats de travail.

Seul(e)s les candidat(e)s présélectionné(e)s seront contacté(e)s pour la suite du processus.