

Nichés au cœur des Hautes Fagnes, les Laboratoires ORTIS sont les pionniers de la phytosanté (compléments alimentaires à base de plantes) depuis 60 ans.

La mission des 125 collaborateur·trice·s d'ORTIS est d'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.

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. Cet engagement se concrétise par 4 valeurs fortes : la qualité, le prendre-soin, l'intégrité et la passion. Autant de valeurs qui animent les actions des équipes et des partenaires de l'entreprise.

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. L'innovation, au cœur de l'engagement d'ORTIS, constitue un puissant moteur de développement.

Pour poursuivre son développement, ORTIS recrute un·e

**Business Unit Manager BENELUX (H/F)**  
basé·e en Belgique (Elsenborn + Home Office)

**Votre mission**

Rattaché·e à la Direction Commerciale, vous êtes en charge de l'encadrement des Ventes et du Trade Marketing sur les marchés du Benelux.

À ce titre, vous êtes responsable de :

- **La gestion des business plans et leur déclinaison en budgets annuels pour chaque marché de la Business Unit**
  - Établissement de la stratégie commerciale
  - Établissement des budgets annuels
  - Présentation des budgets à la Direction d'Ortis pour validation, des moyens mis en œuvre pour l'atteindre et des KPI à suivre
- **La mise en œuvre des budgets annuels et leur suivi**
  - Définition des cycles de ventes et mise sur pied du plan de promotions de ventes par cycle
  - Mise en œuvre des actions commerciales, marketing et promotionnelles définies pour les différents cycles
  - Proposition et suivi d'une politique de conditions commerciales cohérente à implémenter sur le marché
  - Suivi des prévisions de vente
  - Préparation et exécution des lancements de nouveaux produits (en ligne avec le plan marketing)
  - Veille du terrain par rapport à la concurrence

- **La gestion des Key-accounts et des grossistes**
  - Création et maintien d'une collaboration optimale avec les clients-clés (coopératives, centrale d'achats, key accounts) au sein de la Business Unit
- **La gestion, organisation et motivation des équipes de vente (10 personnes) de la Business Unit afin d'atteindre le budget défini par une excellente organisation, soutien et exécution du travail des équipes**
- **La gestion, organisation et motivation du Trade Marketer et du Business Analyst de la Business Unit**

#### **Votre profil**

- Vous bénéficiez impérativement d'une expérience confirmée dans le Management National des ventes en pharmacies, dans l'environnement des produits naturels, cosmétiques ou OTC (avec une bonne connaissance du consommateur final)
- Vous êtes bilingue néerlandais-français ou francophone avec d'excellents connaissances en néerlandais
- Vous avez prouvé votre capacité à encadrer des équipes en direct mais également en transversal et à animer/challenger des partenaires
- Au-delà de vos compétences et connaissances du circuit officinal et du management d'équipes, votre savoir-être fera la différence. Les atouts qui seront particulièrement appréciés sont la collaboration, l'agilité, la vision globale du business et la prise d'initiative
- Vous appréciez les environnements multiculturels et à taille humaine
- Vous êtes flexible et acceptez de vous rendre minimum un jour/semaine au siège de notre entreprise

#### **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
- Une entreprise libérée favorisant la mise en avant du travail collectif
- Un cadre de travail agréable niché au cœur d'une superbe région naturelle et sans embouteillages.

#### **Intéressé·e ?**

Envoyez sans tarder votre CV et votre lettre de motivation par email à [rh@ortis.com](mailto:rh@ortis.com).