

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

La mission des 125 collaborateurs 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

**National Field Sales Manager Belgique (H/F)
& Key Account Manager
Basé·e en Belgique**

Votre mission

Rapportant au Business Unit Manager Benelux, votre mission est de :

- Diriger et motiver l'équipe de ventes belge
- Négocier directement avec les Key Accounts
- Mettre en œuvre des stratégies et des tactiques de marketing
- Veiller à ce que les objectifs de vente soient atteints

Votre fonction

- Diriger une équipe de délégués commerciaux/médicaux, les encadrer quotidiennement sur le terrain, assurer les visites dans les pharmacies et organiser les réunions de cycle
- S'assurer que le matériel et les outils, mis à disposition, sont utilisés correctement sur le terrain par les équipes de vente
- Vérifier la visibilité de l'entreprise et des produits dans les pharmacies
- Assurer la délivrance correcte des messages au niveau du client (pharmacies, GPS, spécialistes)
- Répondre aux demandes des clients ainsi que des équipes de vente
- Négocier directement et gérer les relations avec les Key Accounts
- Assurer la liaison avec la Direction Commerciale et Générale en s'assurant que les objectifs de vente soient atteints
- Analyser le marché actuel et la concurrence en collaboration avec le Business Analyst.

- Assurer le reporting CRM

Votre profil

- Vous avez minimum 10 ans d'expérience en gestion de vente de produits en pharmacies
- Vous bénéficiez d'une solide formation commerciale
- Vous avez de très bonnes compétences en communication et en gestion d'une équipe de vente
- Vous êtes néerlandophone et possédez une connaissance opérationnelle du français
- Vous habitez la zone géographique centrale de la Belgique et êtes disposé à circuler intensivement dans le pays
- Vous êtes utilisateur expérimenté des systèmes CRM de vente comme Smartsales

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
- Un package salarial compétitif incluant un véhicule de société

Intéressé·e ?

Envoyez sans tarder votre CV et votre lettre de motivation par email à rh@ortis.com en mentionnant « Field Sales Manager & KAM » dans l'objet du mail.