

Sales analyst

À propos de Hansgrohe

Le groupe Hansgrohe est l'un des principaux fournisseurs du secteur sanitaire dans le monde.

Depuis 1901, des personnes du monde entier font confiance aux produits durables et de haute qualité venant de la Forêt-Noire. Plus de 120 ans après la fondation de Hansgrohe, le "Made in Germany" fait partie intégrante de notre philosophie. Nos marques hansgrohe et AXOR sont synonymes d'innovation, de design et de qualité dans la salle de bains et la cuisine. Chez Hansgrohe, la qualité signifie avant tout une chose : un véritable savoir-faire. Nous utilisons les dernières technologies et une grande partie du savoir-faire humain pour créer des produits qui apportent une réelle valeur ajoutée. En outre, le savoir-faire de Hansgrohe apporte une valeur ajoutée fiable à nos clients et à nos partenaires du commerce et des installateurs.

La satisfaction du client est toujours une priorité absolue chez Hansgrohe. C'est pourquoi nous offrons toujours à nos clients la meilleure qualité et un service personnel et individuel. Car chez Hansgrohe, vous bénéficiez du service de professionnels pour des professionnels passionnés par l'eau.

Nos marques



Hansgrohe en Belgique

Hansgrohe Belgique et Grand-Duché de Luxembourg est basé à Anderlecht et emploie une trentaine de collaborateurs motivés.

Dans le Water Studio, une salle d'exposition de plus de 200 m², nous inspirons les particuliers et leur fournissons des conseils professionnels pour tous leurs projets. Par le biais de salons nationaux tels que Batibouw, Biennale Interieur, InstallDay et Architect @ work, nous mettons nos clients directs et indirects en contact avec nos produits innovants.

En tant que nouvel employé, vous serez chaleureusement accueilli dans la famille Hansgrohe et travaillerez avec une équipe solide composée de collègues accueillants et solidaires. Vous recevrez toutes les formations nécessaires pour prendre un bon départ dans votre nouvel emploi.

Description du poste

En tant que Sales Analyst, vous êtes responsable de l'analyse et du reporting local de l'activité commerciale de l'entreprise.

Vous rapportez directement au directeur financier et travaillez également en étroite collaboration avec le Sales Manager et l'équipe vente en général.

Tâches et responsabilités :

- Analyse et reporting local:
 - Ventes / commandes / marge brute.
 - Performances des représentants : placements des produits en showroom, visites des représentants, data quality.
 - Analyse promotions et ROI
 - Optimisation des stock produits des clients
- Forecast ventes de produits (en collaboration avec le sales management et le product management)
- Contrats et conditions des clients
 - Création et update des documents contrats clients
 - Maintenir les conditions en SAP à jour
- Autres
 - Support pour la création des nouvelles listes de prix (Excel)
 - C4C Sales Key user (programme CRM)

Profil

- Vous êtes en possession d'un diplôme de gestion ou sciences commerciales.
- Vous avez une expérience de minimum 1 an dans un domaine similaire.
- Vous avez un esprit analytique.
- Vous avez une bonne connaissance de Excel.
- Vous êtes autonome, teamplayer et proactif.
- Vous maîtrisez le français, le néerlandais et l'anglais.

Offre

- Un emploi à temps plein stimulant et varié dans une entreprise innovante et en pleine croissance.
- Un salaire compétitif assorti d'avantages extralégaux tels que des chèques-repas, une assurance de groupe, une assurance hospitalisation et un ordinateur portable.
- La possibilité de suivre des formations internes et externes.
- Un environnement de travail agréable et une équipe dans laquelle vous pouvez vous épanouir pleinement.
- La possibilité de travailler à domicile au maximum 2 jours par semaine.

Intéressé(e) ? Envoyez votre CV accompagné d'une lettre de motivation à info@hansgrohe.be