



Délégué-e pharmaceutique

Basé-e en Flandre

CDI – Temps plein

Lieu : Flandre et Pays-Bas

Département : Commercial

Rapporte à : Sales Manager Benelux

Notre société :

Depuis 1958, ORTIS développe des solutions de santé naturelles (des compléments alimentaires) au cœur du parc naturel des Ardennes belges et plus précisément sur le plateau des Hautes Fagnes, véritable laboratoire à ciel ouvert. 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.

Aujourd'hui, la sphère gastro-intestinale est le domaine de prédilection d'ORTIS, en particulier pour le transit. L'expertise d'ORTIS s'étend également à d'autres sphères thérapeutiques : le sommeil, la sérénité, la vitalité, l'immunité, les articulations, etc. 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.

Votre mission :

Selon la stratégie commerciale définie, vous développez la marque et le chiffre d'affaires d'ORTIS sur le secteur qui vous est confié. Vous êtes responsable de vos résultats et vous en assurez le suivi chiffré. Vous y visitez un portefeuille de magasins bio et de parapharmacies, dont nos comptes clés.

La formation occupe une place centrale dans la fonction. Vous accompagnez les équipes de vente de vos clients et vous les formez à nos produits. Au fil de vos visites, vous construisez une relation de confiance avec vos interlocuteurs et vous veillez à la bonne présence de nos produits en rayon.

Responsabilités principales :

- Développer les ventes au sein du portefeuille de clients qui vous est confié.
- Visiter les comptes clés et former leurs équipes de vente aux produits ORTIS.
- Développer un relationnel de qualité avec votre portefeuille : préparation des visites, formations, conseils de sell-out, suivi des questions et des demandes, niveau de stock.
- Assurer la visibilité d'ORTIS sur les lieux de vente.
- Construire et piloter votre plan d'action pour atteindre vos objectifs de chiffre d'affaires et de croissance, en priorisant sur base des chiffres de votre secteur.
- Analyser vos résultats et les performances de votre portefeuille (sell-in / sell-out, mix produits, potentiel par client) et ajuster vos priorités en conséquence.
- Établir votre planning de visites en fonction du lieu et de la fréquence définie.
- Encoder votre planning et rédiger vos rapports de visite dans notre CRM « Smart Sales ».
- Mettre à jour les fiches clients.
- Améliorer de façon continue vos connaissances en phytothérapie.
- Faire remonter les informations de terrain sur le marché, la concurrence et la clientèle.



Profil recherché :

Must have

- Néerlandais : langue maternelle (C2) **et** français : bon niveau (B1 minimum).
- Autonomie, sens de l'organisation, des priorités et de la gestion du temps.
- **Orientation résultats** : vous pilotez votre secteur comme votre propre business et vous vous engagez sur des objectifs de chiffre d'affaires et de croissance.
- **Aisance avec les chiffres** : vous lisez et interprétez vos tableaux de bord (CA, rotation, sell-out, couverture du portefeuille) et vous en tirez des priorités de visite concrètes.
- **Capacité d'analyse** : vous identifiez les potentiels de développement par client et vous construisez un plan d'action argumenté, que vous savez présenter et défendre.
- Curiosité et envie d'apprendre.
- Pédagogie et aisance pour former un public de vendeurs.
- Aisance avec les outils informatiques.
- Permis B.

Nice to have

- Une expérience en tant que délégué-e en lien ou non avec le secteur pharmaceutique.
- Un intérêt pour la phytothérapie et les produits naturels.
- Une bonne maîtrise d'Excel ; la connaissance de Power BI est un réel atout pour l'analyse de votre secteur.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un CDI à temps plein (40h/semaine) au sein d'une entreprise pionnière dans le domaine des compléments alimentaires, proposant des solutions naturelles et de qualité.
- Un package salarial attractif comprenant une voiture de fonction.
- Une entreprise à taille humaine, où tous les Ortisien.nes se connaissent et prennent du plaisir à collaborer
- Une réelle autonomie et la possibilité d'avoir un impact concret sur le fonctionnement et l'évolution de l'entreprise.

Intéressé-e ?

Envoyez sans tarder votre CV et votre lettre de motivation par email à recrutement@ortis.com.