

	JOB DESCRIPTION	Version: septembre 2025
--	------------------------	-------------------------

Titre de la fonction : Trade Marketeer Junior

Date dernière mise à jour : septembre 2025

Nom du(es) titulaire(s) actuel(s) : Voir organigramme

Votre mission : Assurer la visibilité d'Ortis sur les lieux de vente physiques et online tenant compte de la stratégie marketing Corporate et de la stratégie commerciale définie, et ce, afin d'atteindre les objectifs fixés.

Votre fonction :

1. Vous proposez et élaborez des plans de Trade marketing opérationnels et promotionnels de la Business Unit en ligne avec :

- Les objectifs quantitatifs et qualitatifs de la Business Unit,
- Les accords de collaboration signés avec nos clients,
- Les attentes et spécificités de chacun de nos clients.

Dans le cadre du management participatif d'Ortis, vous êtes également encouragé(e) à :

- Être force de propositions de plans opérationnels et promotionnels, suivre le déroulement des actions, surveiller leur rentabilité et optimiser leurs résultats ;
- En cas de déviation, de proposer des actions correctives au Business Unit Manager ;
- Établir des reportings pour l'ensemble de l'équipe ;
- Alimenter les autres départements avec les données récoltées si cela peut être intéressant pour eux ;
- Susciter activement le dialogue et le partage d'expériences avec les autres marchés et le marketing stratégique.

2. Vous coordonnez et mettez en place les plans Trade marketing opérationnels et promotionnels de la Business Unit en :

- Assurant une veille concurrentielle des points de vente physiques et online ;
- Dressant un cadastre des possibilités de mises en avant chez nos clients à potentiel ;
- Identifiant les besoins/opportunités du marché ;
- Combinant ces éléments, le calendrier Marketing et la stratégie merchandising, et en recommandant au BUM/KAM par type de client un plan annuel de visibilité ;
- Déclinant ce plan annuel de visibilité dans un budget Trade Marketing et suivant avec rigueur l'évolution de celui-ci ;
- Créant des outils de visibilité ;
- Coordonnant leur déploiement sur le terrain ;
- Analysant le ROI des actions planifiées ;
- Mettant à jour des outils de communication point de vente (ADV, brochures, sites internet) ;
- Assurant la création de la communication **BtoB** (emailings...), **BtoBtoC** (annonces folders clients, pub online)...

3. Au niveau budgétaire, vous êtes amené(e) à :

- Contribuer activement à la préparation des budgets annuels de la Business Unit et à leur révision périodique ;

	JOB DESCRIPTION	Version: septembre 2025
---	------------------------	-------------------------

- Contribuer activement à l'élaboration des plans de ventes en collaboration avec le Business Unit Manager/Sales Manager, le Key Account Manager et le Business Analyst dédié ;
- Gérer et suivre les budgets Trade marketing opérationnels et promotionnels (approbation des factures ; analyses des devis et recommandation dans le cadre des actions,...) ;
- Analyser le ROI (retour sur investissement) des actions promotionnelles réalisées : préparation et analyse post-actions afin d'évaluer la pertinence et la rentabilité d'une action, adaptation des plans Trade marketings opérationnels et promotionnels en conséquence.

4. Vous assurez la veille des sites en ligne en :

- S'assurant de la présence qualitative du portefeuille Ortis (Présence, photos, descriptif...) sur les sites en ligne des clients ;
- Vérifiant que les actions planifiées dans le plan Trade sont bien en place (mise en avant négociée, stock produit disponible, prix vente en ligne avec ce qui a été convenu) en collaboration avec le Key Account Manager

Dans ce cadre, le(la) Trade Marketeer est amené(e) à collecter et à analyser les observations de terrain via le digital et par des visites physiques auprès des clients (Bio, Para, Pharma) afin notamment de :

- Détecter les évolutions dans le portefeuille de nos concurrents ;
- Suivre l'activité de la concurrence au niveau des MEA (mises-en-avant) chez nos principaux clients ;
- Suivre et relever les prix de vente conso des principaux concurrents ainsi que ceux des produits Ortis pratiqués par les comptes-clés afin d'être force de proposition dans la politique de prix de nos produits ;
- Calculer, le cas échéant, notre part de voix Folder/prospectus versus celle de nos concurrents ;
- Établir (en collaboration avec le responsable marché) un SWOT d'Ortis vis-à-vis de ses concurrents ;
- Adapter, le cas échéant, nos ADV afin de les rendre plus percutants.

5. Vous êtes en charge des salons, foires, démonstrations et éventuellement des animations sur le terrain :

- Fixation des objectifs ;
- Rétroplanning et organisation opérationnelle ;
- Suivi budgétaire ;
- Communication et coordination de l'événement avec l'ensemble des équipes ;
- Analyse des résultats quantitatifs et qualitatifs.

Profil :

- Vous détenez un baccalauréat ou un master dans les domaines du Marketing et/ou du Commercial ;
- Vous maîtrisez le français et le néerlandais. La maîtrise de l'anglais constitue un atout supplémentaire ;
- Vous avez idéalement une 1^{ère} expérience professionnelle réussie dans une fonction similaire ;
- Vous êtes orienté(e) client, vous avez des connaissances du monde du retail, ses attentes et ses contraintes ;
- Vous êtes capable d'analyser les chiffres et de faire des recommandations ;
- Vous avez un excellent sens relationnel aussi bien à l'oral qu'à l'écrit ;
- Vous êtes organisé(e), dynamique et créatif(e), force de proposition et assertif(ve) ;

	JOB DESCRIPTION	Version: septembre 2025
--	------------------------	-------------------------

- Vous êtes disposé(e) à travailler à Weiswampach (Nord du Luxembourg) et à vous rendre régulièrement sur le terrain dans le cadre de la veille concurrentielle et des salons/foires/animations.

Notre offre :

- Un contrat de droit luxembourgeois à durée indéterminée à temps plein (40h/sem) au sein d'une entreprise familiale pionnière dans le domaine des compléments alimentaires offrant des solutions naturelles de qualité et sûres à l'usage ;
- Une fonction à responsabilités, stimulante et pleine de défis dans un environnement dynamique au sein d'une société qui évolue dans le respect de ses valeurs ;
- Une entreprise favorisant la mise en avant du travail collaboratif ;
- Vous aurez une formation 'on the job' (formation interne à divers logiciels + des formations liées au domaine des compléments alimentaires) ainsi que des possibilités de formation continue ;
- Un package salarial attractif complet correspondant à votre poste et à votre niveau d'ancienneté/expérience.