

Chargé d'Etude Force de Vente H/F



Orangina Suntory France, leader des boissons aux fruits en France et 2ème intervenant des Softs Drinks, s'appuie sur des collaborateurs passionnés par leur métier, qui font grandir des marques aussi légendaires qu'Orangina, Schweppes, Oasis, Pulco, Champomy ou encore MayTea.

Orangina Suntory France offre un environnement où il fait bon vivre, travailler et se développer. C'est une entreprise inventive et audacieuse, aux valeurs sincèrement humaines et responsables. Forts de notre état d'esprit et de notre énergie uniques, toujours sérieux sans se prendre au sérieux, nous sommes attachés à promouvoir une activité et des modes de vies positifs et durables, dans le respect de l'environnement et des hommes.

Nous vous invitons à vivre avec nous l'aventure des boissons aux fruits selon Orangina Suntory France !

A la recherche d'une alternance responsabilisante, dans une entreprise pétillante ?

Secouez énergiquement votre carrière avec Orangina Suntory

Mission :

Au sein de la Direction Nationale des Ventes, vous travaillez en étroite collaboration avec les équipes terrain. Nous recherchons un alternant dont les missions seront :

- Exploitation et analyse des panels Nielsen et IRI sur un périmètre Force de Vente
- Construire et diffuser les tableaux de bord pour le pilotage des objectifs et l'analyse des résultats
- Participer à l'élaboration du plan de prime de la Force de vente
- Restituer les résultats des indicateurs de la force de vente pour leurs primes.
- Création d'un plan de formations (pilotage de secteur) et animation des formations de la Force de Vente
- Participer à la gestion de projets divers pour maximiser l'efficacité de la force de vente

Profil recherché :

Etudiant en Ecole de Commerce (Bac+4/5), vous avez Idéalement une première expérience (stage/alternance) dans le milieu de la grande distribution et vous connaissez les métiers de la vente. La maîtrise d'Excel (TCD, recherche V), ainsi que la connaissance des panels est indispensable.

Vous êtes reconnus pour votre capacité analytique, votre rigueur, et pour votre sens du résultat. Votre capacité d'adaptation et votre aisance relationnel vous aideront à mener à bien vos missions.

L'alternant aura l'opportunité d'être formé sur :

- Les logiciels des panélistes tels que Nitro (Nielsen) et Plusuite (IRI)
- L'utilisation de l'outil CRM Sales Force
- Les indicateurs du pilotage commercial
- Faire, structurer et présenter une analyse