

<http://lyc-choiseul-tours.tice.ac-orleans-tours.fr/eva/spip.php?article520>



# Administrateur Analyste des Ventes H/F CDI Corbas (Ain)

- Trouver un stage, un job ? - Offres d'emploi - Tertiaire -

Date de mise en ligne : lundi 11 septembre 2017

---

Copyright © LEAST CHOISEUL 78 rue des Douets BP 9549 - 37095 TOURS

CEDEX 2 - Tous droits réservés

---

### Administrateur Analyste des Ventes H/F

Type de contrat : **CDI**

Secteur d'activité : **Commercial / Vente**

Localisation : **Auvergne-Rhône-Alpes**

**Ain**

**Corbas**

Description de l'offre : Notre groupe est le spécialiste de la distribution de produits frais carnés en volaille, gibier, charcuterie et traiteur dans le grand Sud Est de la France pour les professionnels : boucherie charcuterie traiteur, grande et moyenne surface (GMS), rôtiiseur et collectivité.

Avec environ 300 collaborateurs répartis sur six sites, nous sommes présents sur plus de 34 départements.

Grâce à une logistique intégrée, nous garantissons à nos clients une souplesse, une réactivité ainsi qu'une maîtrise complète de la chaîne du froid.

Notre groupe se développe fortement et nous créons pour notre site lyonnais la fonction de :Administrateur Analyste des Ventes H/FBasé à Corbas (sud de Lyon)

Directement rattaché à la Direction, au sein de l'équipe commerciale, vous veillez au bon déroulement du cycle de ventes du site.

A ce titre, vos missions principales sont les suivantes :

- **Vous centralisez la gestion de contrats de vente des commerciaux** avec l'objectif de suivre et analyser les indicateurs de l'activité commerciale : rythme des ventes, prix moyen, revenu, chiffre d'affaires, stock disponible, historique de ventes...
- **Vous réalisez des prévisionnels de vente** en fonction des saisons et événements, effectuez des analyses de rentabilité par , fournisseurs, schémas d'approvisionnement...
- **Vous supervisez le système de facturation et le bon déroulement des processus administratifs**, appréciez les causes et effets des écarts identifiés entre les objectifs et les réalisations.
- **Vous êtes capable de synthétiser à partir de l'étude de données chiffrées, et de présenter des reportings d'activité par segments, secteurs géographiques et type de produits** aux équipes opérationnelles et à la Direction ; permettant le suivi de la stratégie qu'elle s'est fixée.

De formation supérieure Bac+2 /+3 en gestion, commerce ..., vous justifiez d'une expérience de 2 ans minimum sur une fonction similaire, dans un service commercial, idéalement dans une PME. Vous maitrisez Power Point, Excel, Word, Access. La connaissance d'un ERP Commercial type COPILOTE est indispensable.

Vous êtes reconnu pour votre agilité intellectuelle, votre capacité à être force de proposition, votre excellent sens de la communication et votre esprit d'équipe.

Rigueur, méthode, autonomie, capacité à évoluer dans un environnement où adaptabilité et souplesse intellectuelle sont des atouts indéniables pour réussir dans cette fonction.

Permis et véhicule indispensable

Merci d'adresser votre candidature sous la réf **3952/7** par e-mail à **cvlyon chez urvika.com**, ou à **URVIKA - 26 avenue René Cassin 69009 LYON** ou sur le site : [www.urvika.com](http://www.urvika.com)

Retrouvez la ici :

[https://www.directemploi.com/candidatOffre/show/id\\_offre/4186261](https://www.directemploi.com/candidatOffre/show/id_offre/4186261)