

**Site :** Pont de l'Arche (27)  
**Service :** Direction Générale  
**Niveau du diplôme préparé :** Niveau Bac +5 Ecole de commerce  
**Type de contrat :** CDI  
**A pourvoir :** Immédiatement

Le groupe **Luneau Technology** est un des leaders mondiaux sur le marché de l'optique ophtalmique. Il développe et distribue des équipements de haute technologie destinés aux acteurs de la santé visuelle.

**Luneau Technology France** est une filiale du groupe éponyme, localisée près de Rouen à Pont de l'Arche dans l'Eure. Luneau Technology France valorise le savoir-faire des professionnels de la santé visuelle : Ophtalmologistes, Orthoptiques, Optométristes et Opticiens en leur proposant des solutions innovantes qui fluidifient et améliorent le parcours (ou l'expérience) du patient.

Le Groupe conçoit des équipements aux technologies innovantes sous les marques Visionix, Briot et Weco et propose différents instruments médicaux grâce à l'intégration de Haag-Streit France et la distribution de la marque Canon.

Notre Directeur Général recherche un(e) **Analyste des ventes groupe** pour l'accompagner dans le développement stratégique et opérationnel de l'activité commerciale France et européenne.

#### Poste :

- ✓ Il s'agit de participer au pilotage de l'activité de l'entreprise à partir de l'étude de données chiffrées auprès du Directeur Général de la filiale française de distribution et du site de production.
- ✓ Pour ce faire, vous mettrez en place des indicateurs clés de performances qui serviront à mesurer la tenue des objectifs commerciaux, de la disponibilité des produits mis sur le marché.
- ✓ Vous analyserez les bases de données (calcul de performance de l'activité / étude du chiffre d'affaires par clients, par produits, par régions, par commerciaux, par canaux de vente / volumétrie des commandes on ou off-line / analyse d'audience dans le cas de *digital business analyst* / études mix-marketing...).
- ✓ Vous mesurerez le retour sur investissement (ROI) de ces politiques sous un angle commercial et financier.
- ✓ Vous analyserez les perspectives de croissance d'un marché et réaliser des prévisions de vente.
- ✓ Vous assurerez une veille sur les réglementations susceptibles d'impacter un marché.
- ✓ Vous analyserez l'environnement commercial de l'entreprise, surveiller la concurrence et ses résultats.
- ✓ Vous étudierez les impacts opérationnels des politiques déployées par l'entreprise pour optimiser ses performances commerciales (par exemple, mesurer les effets des campagnes publicitaires off ou on-line)
- ✓ Vous synthétiserez, sous forme de rapports, les résultats de ces analyses et savoir les communiquer à différents intervenants dans l'entreprise.
- ✓ Vous élaborerez, à partir de ces résultats, des recommandations à destination du marketing stratégique et opérationnel (sur la politique des prix, sur les stratégies de vente, de fidélisation clientèle, opérations de lead nurturing) ou de la direction commerciale (optimisation des process et des points de vente, objectifs de vente).
- ✓ Vous réaliserez des analyses de la conjoncture des marchés français et internationaux (benchmarks) pour en établir des recommandations et des plans d'actions.
- ✓ Vous devrez faire émerger les forces et faiblesses commerciales, par marché, par région, par gammes de produits... afin d'en proposer des axes d'améliorations avec des plans d'actions.

**Il s'agit d'un poste ambitieux à dimension internationale.**

**Profil recherché :**

- ✓ Diplôme d'école de commerce, d'ingénieurs, de management et de gestion stratégique.
- ✓ Formation universitaire de niveau Bac +5 (ex. Master 2 avec une spécialisation soit dans le domaine de la statistique, soit dans le marketing, soit dans le contrôle de gestion...)

**Compétences techniques :**

- ✓ Parfaite maîtrise de Microsoft Office (Excel et Powerpoint)
- ✓ Bonne connaissance des méthodes et outils de traitement des données statistiques.
- ✓ Savoir gérer la quantité, la diversité, le flux des données, maîtrise du dédoublonnage, des pratiques de segmentation et de modélisation
- ✓ Maîtrise des outils de reporting (Tableau software, Server Reporting Services)
- ✓ Pratique de Salesforce (logiciel utilisé pour la gestion des relations clients) ou autres outils CRM
- ✓ Connaissance d'outils et de méthodes de modélisation spatiale pour la mise en place éventuelle d'analyses géomarketing
- ✓ Maîtrise de l'anglais pour communiquer avec des interlocuteurs (filiales, maison mère, distributeurs) basés à l'étranger

**Aptitudes professionnelles :**

- ✓ Goût pour les chiffres (une grande partie de son travail consiste à analyser des données et des statistiques complexes),
- ✓ L'esprit d'analyse est indispensable pour identifier et analyser avec rigueur les bases de données internes et externes à l'entreprise,
- ✓ Curiosité et sens de l'anticipation pour mener une veille sur les opportunités et les menaces qui se présentent à l'entreprise,
- ✓ Aisance relationnelle pour travailler avec différents services (marketing, financiers, communication...),
- ✓ Sens de l'organisation,
- ✓ Force de proposition et capacité de communication pour établir des recommandations stratégiques et des axes d'amélioration (techniques, informatiques, organisationnels).

Merci de faire parvenir par mail votre CV ainsi que votre lettre de motivation à :

[DRH-recrutement@luneautech.com](mailto:DRH-recrutement@luneautech.com)