

### Rattachement hiérarchique

En fonction de la taille de l'entreprise et du secteur d'activité, le Responsable Prévisions des Ventes peut être rattaché aux opérations (Direction Supply Chain, Direction Logistique) ou à une Direction Marketing ou Financière.

### Responsabilités

Le Responsable Prévisions des Ventes anime les réunions de collecte et de mise à jour des prévisions (mise à jour hebdomadaire, prévisions à un an et plus) et pilote le reporting d'activité au travers d'indicateurs clés de performance (fiabilité des remontées).

Il est également chargé de collecter l'ensemble des données liées aux ventes (remontée des données, historique,...).

Il joue un rôle primordial d'interface entre les opérations (Logistique, Production) et les Directions Marketing, Commerciale et Financière.

Parmi ses compétences clés figure sa capacité à tenir compte des différents paramètres (croissance des volumes, politique de réduction des stocks, réduction du lead time, obsolescence des produits, animations,ancements) susceptibles d'impacter ses prévisions. Selon le secteur d'activité concerné et la technicité du produit, d'autres paramètres (DLC, aspects réglementaires) seront à prendre en compte.

En plus de ses fonctions opérationnelles, le Responsable Prévisions des Ventes est amené à des responsabilités plus transversales telles que l'animation des processus de ventes ou le déploiement d'un nouvel outil de prévisions des ventes.

Il manage une équipe de Prévisionnistes généralement organisée par ligne de produit.

### Profil/Tendances

Formation supérieure Bac+5 (généraliste ou scientifique) complétée par un troisième cycle Logistique ou une spécialisation Logistique (ISLI...). Cette fonction requiert un excellent contact humain, une forte capacité d'adaptation. Un leadership certain est indispensable pour l'animation de réunions métiers.

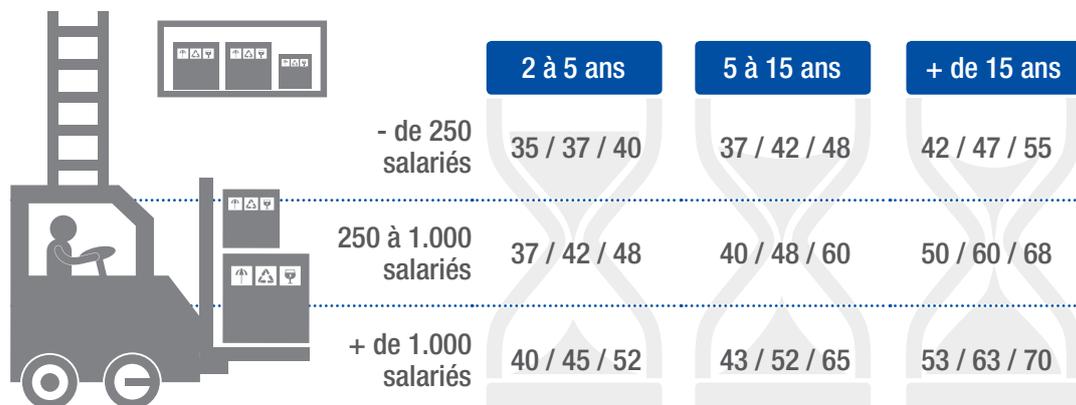
Les secteurs d'activité tels que l'agro-alimentaire, les biens de consommation, ou la pharmacie ont très tôt structuré ces fonctions et proposent des profils souvent très matures.

La maîtrise des outils informatiques (Excel, ERP, outils de prévisions des ventes, module APO de SAP, Futurmaster, Manugistics) est indispensable.

## Évolutions

Ce poste permet d'évoluer sur des fonctions Logistique ou Supply Chain.

## Rémunération



Les rémunérations indiquées sont des rémunérations brutes annuelles en k€ selon la légende suivante : minimum constaté/moyenne constatée/maximum constaté.

Il est constaté sur ce type de poste une part variable individuelle indexée sur l'atteinte d'objectifs individuels de l'ordre de 5 à 10 %.