

Business Intelligence & CRM Marketing, Sales & Services Analyst (h/f) 80-100%

VOS TÂCHES

- ➔ Planifier/organiser et conduire des projets transversaux complexes, avec des dimensions stratégiques, technologiques, opérationnelles et organisationnelles afin d'optimiser la conduite des Ventes
- ➔ Coordonner (développer et déployer) des rapports de suivi des Ventes au travers d'outils tels que Power BI et/ou Tableau sur la base notamment de notre CRM (Microsoft Dynamics 365) en fonction des besoins des utilisateurs finaux
- ➔ Assurer et améliorer la qualité des données CRM pour assurer une compréhension commune des différents KPIs suivi (notamment au travers de la diffusion des bonnes pratiques)
- ➔ Coordonner les actions et assurer la communication auprès des différents intervenants internes (Direction & équipes) et prestataires externes impliqués dans les mesures de mises en œuvre (implémentation de processus et procédures)
- ➔ Apporter le soutien nécessaire à la Direction Clients & Marché pour la réalisation d'analyses stratégiques ciblées
- ➔ Collaborer de manière intersectorielle avec des équipes sur d'autres sites du Groupe

NOS ATTENTES

Formation

- ➔ Etudes supérieures/Master en économie ou formation jugée équivalente
- ➔ Spécialisation dans la gestion de projet transverse et agile

Compétences

- ➔ Excellente maîtrise du français (C1 - C2)
- ➔ Très bonnes connaissances de l'allemand et/ou de l'anglais (B2 - C1) représentent un atout
- ➔ Sens des priorités, de l'organisation et de la planification
- ➔ Sens de l'autonomie, de la responsabilité et de la proactivité
- ➔ Compétences démontrées pour la gestion de projets transverses
- ➔ Souci du détail et précision, volonté de fournir des résultats de qualité dans les délais
- ➔ Approche pragmatique et orientée business/client
- ➔ Excellentes compétences en matière de présentation et de communication
- ➔ Capacités à motiver des équipes et des parties prenantes

Expérience

- ➔ Expérience confirmée (5-10 ans minimum) dans les domaines du conseil en entreprise et/ou de la gestion de projets transverse
- ➔ Expérience dans la gestion d'un CRM Marketing, Sales & Services (de préférence Microsoft Dynamics 365)
- ➔ Connaissances des outils de visualisation de données (Power BI, Tableau par ex.)
- ➔ Capacité éprouvée en tant que catalyseur du changement dans un environnement complexe
- ➔ Connaissance dans le domaine des services financiers (banque, assurance) un atout



VOS AVANTAGES



Perfectionnement

Participez à des formations continues, à l'interne comme à l'externe.



Evolution

Saisissez les multiples opportunités d'évolution au sein de l'entreprise.



Motivation

Profitez d'un environnement de travail agréable et entrepreneurial.



Work-life balance

Concitez vie professionnelle et vie privée avec facilité.



Avantages sociaux

Retrouvez toutes les conditions sociales d'une grande entreprise.