



<https://latribunelibre.com/emploi/previsionniste-des-ventes-cdi-noisy-le-grand-93-f-h>

PREVISIONNISTE DES VENTES – CDI – NOISY LE GRAND (93) F/H

Description

le Prévisionniste est en charge de la construction des prévisions de ventes. Il élabore les prévisions à partir des historiques et des informations commerciales échangées au sein du département. Il travaille en étroite collaboration avec les Responsables Enseignes sur les opérations promotionnelles, en analysant les volumes et en validant leur faisabilité avec les usines. Il communique les prévisions aux usines, confirme leur faisabilité et participe aux points hebdomadaires, devenant ainsi le point de contact privilégié des usines. Enfin, il est également l'interlocuteur principal des plateformes lors du suivi des promotions de type lot.

Concrètement, vos missions consisteront à :

Élaborer les prévisions de ventes

- Construire les prévisions de ventes hebdomadaires via l'outil IBP-DP, en analysant les historiques de ventes, les données de marché (IRI) et les informations transmises par le Commerce
- Anticiper les variations de demande et intégrer les évolutions de prix, les tendances marché et les actions concurrentielles.
- Ajuster régulièrement les prévisions afin d'optimiser la disponibilité des produits et de limiter les écarts.

Gérer et suivre les actions promotionnelles

- Collaborer étroitement avec les Responsables Enseignes pour définir les volumes promotionnels.
- Vérifier la faisabilité industrielle des promotions en lien avec les usines, le Planning Manager et les gestionnaires de flux.
- Organiser ponctuellement des points de suivi avec les équipes commerciales afin d'analyser les écarts des opérations passées et réajuster les volumes pour les opérations futures.
- Être le point de contact privilégié des plateformes pour la gestion des promotions lots.

Valider et communiquer la prévision finale

- Valider la prévision finale au sein du service Commercial et la partager avec les différents acteurs internes (Usines, Marketing, Finance).
- Présenter les hypothèses retenues et les éléments clés de la construction de la prévision.
- Assurer la coordination et le suivi dans le cadre du MSR (Monthly Sales Review) et participer activement aux réunions mensuelles.

Suivre les écarts et gérer les incidents

- Analyser chaque semaine les écarts entre les prévisions et les ventes réelles et proposer des ajustements si nécessaire.

Qualifications

Organisme employeur

HERTA

Type de poste

Temps plein

Secteur

PRÉPARATION INDUSTRIELLE
DE PRODUITS À BASE DE
VIANDE

Lieu du poste

93051, NOISY LE GRAND, NOISY
LE GRAND, France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication

1 octobre 2025 à 17:05

Valide jusqu'au

31.10.2025

- Formation Bac+5 avec spécialisation Supply Chain.
- Expérience minimum de 3 ans (alternance/stage compris) sur un poste similaire idéalement acquis en milieu industriel et multisites
- Bonne capacité d'analyse, autonomie et esprit d'ouverture.
- Capacité à travailler en autonomie tout en collaborant efficacement avec les équipes
- Maîtrise des outils informatiques liés à la fonction (Pack Office, outils digitaux, SAP...).
- Esprit d'équipe, sens du relationnel, flexibilité et proactivité