



1. Environnement de travail

La Direction Marketing & Sales a pour mission principale de placer le client au cœur de ses préoccupations, de développer le chiffre d'affaires et de préparer la SNCB à un marché libéralisé.

La division 'B2C Sales', responsable aussi bien de la vente nationale qu'internationale, se concentre sur les activités de vente dans les gares (140) disposant de guichets et d'automates et dans les points d'arrêt (406) équipés d'automates.

Nous recherchons un **Sales & distribution transformation manager** à Bruxelles, responsable de la transformation de l'organisation commerciale, et plus particulièrement de l'évolution des activités de vente classiques aux guichets dans les gares. Cette évolution est indispensable car les voyageurs achètent désormais de plus en plus leurs titres de transport via les canaux digitaux.

Assisté de plusieurs collaborateurs, vous êtes donc responsable des innovations au sein de l'environnement de vente : évolution de l'approche commerciale aux guichets, formation des collaborateurs, élaboration du knowledge tool et online learning, etc.

Vous rendez directement compte à la responsable de l'organisation 'B2C Sales'.

2. Fonction et responsabilités

- ✓ Elaborer un roadmap pour le trajet de changement de l'environnement 'B2C Sales', constitué de projets et d'initiatives pour la réalisation de la vision stratégique liée à la transformation des activités et de l'organisation de vente.
- ✓ Implémenter ces projets et initiatives, en collaboration avec votre équipe et d'autres collaborateurs au sein de l'organisation de vente.
- ✓ Définir et élaborer un trajet de formation pour chaque niveau de management au sein de la division 'B2C Sales'.
- ✓ Mettre en œuvre et suivre les initiatives de "change management" afin d'accompagner les collaborateurs opérationnels de l'organisation de vente dans leur évolution.
- ✓ Communiquer avec les stakeholders internes et se charger des communications adressées au représentants des organisations reconnues, participer aux CPPT, etc.
- ✓ Formaliser les objectifs, suivre l'évolution et les réalisations par rapport à ces objectifs et ajuster le roadmap ou les plans d'action.
- ✓ Développer des plans d'action pour les membres de votre équipe (formateurs, coach, etc.), être une source d'inspiration pour eux et les corriger.

Vous serez établi à Bruxelles, mais serez également amené à vous déplacer (en train) dans les différentes gares du pays.

Jobnews 779 H-Hr 2018

3. Profil

Vous êtes détenteur d'un Master ou d'une expérience équivalente.

Vous comptez 5 à 10 années d'expérience professionnelle, dont au moins 5 dans une organisation de vente B2C dotée d'un réseau de distribution physique, idéalement au sein d'une entreprise publique.

Vous possédez de l'expérience dans le project management, le changement d'organisation et dans la direction ou l'accompagnement de processus de changement dans une grande organisation ('change management'), ainsi qu'une expérience avec des organisations reconnues.

Vous avez des qualités de leadership et un esprit d'analyse. Vous possédez un sens aigu de la communication (orale et écrite) et vous êtes capable de faire des présentations inspirantes.

Vous maîtrisez votre langue maternelle à la perfection ; une très bonne connaissance du néerlandais constitue un atout.

En tant que **Sales & distribution transformation manager**, vous devez réaliser les objectifs de vente et de service. Pour y parvenir, vous êtes en mesure de :

- ✓ motiver une équipe grâce au people management requis et lui enseigner des compétences commerciales ;
- ✓ travailler de manière orientée résultats ;
- ✓ si nécessaire, procéder à des ajustements avec une mentalité hands-on ;
- ✓ être un moteur de "changement".

Vous êtes orienté clientèle, ambitieux et flexible, vous collaborez facilement et êtes capable d'implémenter une vision. Vous savez diriger, vous donnez des indications, vous êtes capable de prendre des décisions et de développer vos collaborateurs. Vous êtes capable de bien planifier et organiser. Vous êtes sans cesse désireux d'améliorer les prestations. Vous travaillez de façon structurée en respectant les deadlines.

4. Nous vous offrons :

- ✓ Un emploi au sein d'une direction innovante et dynamique, qui place le client au cœur de ses préoccupations et qui joue un rôle central dans la modernisation de l'entreprise.
- ✓ Une fonction intéressante avec possibilité de prise d'initiatives et de responsabilités.
- ✓ Des formations et un accompagnement permanent afin de développer vos talents.
- ✓ Un contrat à durée indéterminée, assorti de conditions salariales intéressantes, d'un libre-parcours en train et d'autres avantages.

www.lescheminsdeferengagent.be



Sales & distribution transformation

manager

à Bruxelles

5. Quelles étapes devez-vous suivre ?

1. Inscrivez-vous via le www.lescheminsdeferengagent.be.
2. Si votre candidature est sélectionnée, vous serez invité à remplir un questionnaire de personnalité par e-mail. Ensuite, nous vous convierons à un entretien destiné à évaluer vos connaissances, votre comportement, ainsi que votre intérêt pour la fonction et pour l'entreprise.
3. Le cas échéant, un assessment sera encore organisé à la suite de cet entretien.

6. Des questions ?

Vous pouvez prendre contact avec le HR business partner de la Direction Marketing & Sales :

Olivier Deleglise : olivier.deleglise@b-rail.be (0495 / 926 034)

Si vous avez des questions quant à la procédure de sélection, vous pouvez contacter Denis Van de Vyvere :

T : 02/525.42.22 – M : denis.vandevyvere@hr-rail.be