

# BUSINESS ANALYST

En tant que Business analyst, mon rôle consiste à analyser le processus d'information et les stratégies mis au service de la prise de décision quotidienne de ma société afin d'en évaluer l'efficacité ou d'apporter les ajustements nécessaires.

Dans le cadre de mes missions, je formule des objectifs en fonction des perspectives de développement envisagées par l'entreprise et j'établis des tableaux de bord relatifs aux opérations et business plans à mettre en œuvre. Je travaille ainsi en étroite collaboration avec tous les services à la manière d'un chef d'orchestre. Je base ma démarche sur une étude minutieuse des mécanismes marketing et financiers de la compagnie ainsi qu'une étude structurelle du marché.

Le Business Analyst doit avoir une forte capacité d'analyse des données quantitatives et qualitatives de l'entreprise. Il doit disposer également d'une bonne capacité d'écoute afin de comprendre les points de vue des différents intervenants et il doit savoir communiquer, aussi bien avec le staff dirigeant que les responsables des services ou les clients.

## ► Business Analyst

Vous contribuez au processus de prévision des ventes pour l'ensemble des canaux et des Business Units.

## ► Vos activités

Vous êtes garant du processus de prévision des ventes entre le plan marketing commercial et les business units (respect des délais, définition et partage du processus),

Vous cadrez l'ambition poursuivie par chaque business unit,

Vous faites évoluer et déployez les outils / modèles utiles à la prévision des ventes,

Vous analysez les écarts et savez expliquer les raisons (effets volume, prix, etc.).

## ► Votre profil

De formation Bac+5 en École de commerce ou d'ingénieur, vous bénéficiez d'une expérience marketing / commercial significative de 5/6 années. Idéalement, vous avez travaillé dans une structure commerciale, notamment sur la fixation d'objectifs commerciaux, et avez développé à cette occasion une réelle sensibilité sur la fixation des objectifs.