



"Transform and visualize data to make the right decisions more than ever."

Expérience

- Business intelligence
- Data management
- Reporting
- Market Research
- CRM Management
- Project management
- Healthcare & Pharma industry
- Suivi des forces de vente
- OTC distribution & merchandising
- Sales & Key Account Management

Compétences professionnelles

- Passionné par les technologies de l'informatique décisionnelle
- Impliqué dans les projets
- Autonome
- Attentif aux besoins
- Orienté à résoudre les problèmes
- Facilité d'apprentissage

Expériences professionnelles

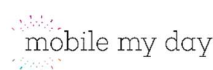
03/2020 – 06/2020

Performance Analyst



- Créer des tableaux de bord/rapports/analyses destinés aux différentes unités opérationnelles de l'entreprise (Retail, Logistics), conformément aux besoins de l'entreprise afin d'améliorer et de valider les décisions et les actions prises par l'entreprise (magasins, logistique & les project managers).
- Analyses de certains domaines opérationnels (horaires idéaux pour les Store Manager, besoins d'engagement).
- Utiliser les données provenant de sources multiples comme base de reporting afin d'accélérer, d'améliorer et de participer aux prises de décisions au sein de l'entreprise.
- Soutenir les départements opérationnels dans le développement de leur plan d'actions en organisant une communication efficace et des formations permettant aux départements opérationnels de transformer les informations en actions.

12/2016 – 02/2020



**Plateforme de
management de
données en temps
réel, spécialisée dans
les pharmacies et
l'industrie
pharmaceutique)**

- **Business Intelligence & Project Management**
 - Gérer les projets clients depuis le cahier de charge jusqu'à la livraison du projet. Contact avec les clients de manière à fournir des outils de reporting personnalisés répondant à leurs besoins (Conception, description des fonctionnalités et KPI, suivi de projet, contrôle qualité, formation utilisateurs).
 - Création de dashboards sur mesure (Power BI) intuitifs permettant de faire remonter toute l'information issue des pharmacies :
 - ✓ Suivi des ventes au quotidien vs évolution du marché, panier moyen, suivi des stocks, des invendus et des dates de péremptions,
 - ✓ Etude et performance de la part de marché visuelle des produits exposés en pharmacies
 - ✓ Web data-mining et suivi des prix de vente des produits OTC et de para-pharmacie
 - Participation active à la création et à l'amélioration constante du Category management dans le domaine de la gestion des spécialités pharmaceutiques commercialisées en Europe.
- **Customer Support**
 - Création de tutoriels, formation et suivi des utilisateurs (helpdesk).
 - Suivi et support utilisateurs (bugs report, gestion d'incidents, proposition de corrections aux équipes techniques) & centralisation et de gestion de projets (Backlog – Jira).

- **Software management**

- Participation à la création et au développement des interfaces utilisateurs des outils informatiques.
- Testing, bug tracking à toutes les étapes du process de développement et avant chaque mise en production des outils et de leurs mises à jour.
- Versionning des applications.

10/2011 – 08/2016 **Business Intelligence Manager**



- **Business Intelligence :**

- Création d'outils de suivi de performances des ventes en rapport aux objectifs financiers, suivi de l'activité des forces de ventes et suivi du positionnement dans le marché.
- Mise en place et administration d'un *Master Data* automatisé reprenant différentes sources d'informations.
- Rédaction de business & sales review.

- **Sales Force Effectiveness :**

- Management de l'outil de CRM (Mobile Intelligence/MI Touch) en adéquation avec l'évolution des besoins et de l'activité promotionnelle de l'entreprise.

01/2003 – 10/2011 **Sales, Marketing & Services Support Manager**



- **Sales & Fileds Sales Support :**

- Modernisation et centralisation des données de l'entreprise.
- Sales reporting et business review pour le management et la direction.
- Suivi de la performance des forces de vente, market research.
- Modernisation et management de l'outil de CRM en adéquation avec l'évolution des besoins et de l'activité de l'entreprise (*Sales+*, *Webforce*, *Mobile Intelligence*).

- **Key Account Management & Suivi logistique :**

- Suivi des grands comptes clients : centrales d'achat (reporting, organisation des actions promotionnelles et revues de contrats).
- Suivi des commandes (in et out) et Customer Support.

- **Technologie de l'information :**

- Gestion du parc informatique, appareils mobiles, serveurs et support utilisateurs.

01/1999-12/2002 **Délégué médical**



Informateur médical (Brabant Wallon et Bruxelles) en médecine générale, spécialisée (gastro-entérologie, pédiatrie, dermatologie, médecine sportive) et en pharmacie.

Informatique		Langues	
○ <u>Outils BI</u> : Power BI, QlikView, Power Pivot/Query	Très bon	○ Français	Langue maternelle
○ SAP BO – SAP BW	Bon	○ Néerlandais	Très bon (parlé-écrit)
○ <u>Office 365</u> : Excel – PowerPoint – Word	Très bon	○ Anglais	Bon (parlé-écrit)
○ Windows, MacOS, iOS	Très bon		

Formations / Etudes

- **Management du Médicament et de l'Industrie Pharmaceutique** - IFB - Institut de Gestion Pharmaceutique (2005-2006)
- **Bachelier en diététique** – Haute école Léonard de Vinci (Institut Paul-Lambin) - Promotion 1998

Informations personnelles

Cohabitant, 2 enfants - 45 ans (12/05/1975)

☎ +32 (0)477.80.57.03 | ✉ benoit.decoستر@gmail.com | Adresse : Rue Du Rogissart 20 - 1480 Clabecq