

DECOSTER Benoit

① +32 (0)477.80.57.03 |✉ benoit.decoster@gmail.com

*"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)

① +32 (0)477.80.57.03 | ☎ [benoit.decoster@gmail.com](mailto:benoit.decoster@gmail.com) | Adresse : Rue Du Rogissart 20 - 1480 Clabecq