



Senior Pricing Manager

BRUSSELS

External Description

Pricing Manager

bpost s'efforce de créer un environnement inclusif avec des projets stimulants et des collaborations inspirantes. Nos employés étant au cœur de notre organisation, nous ne croyons pas aux emplois, mais aux carrières. Nous sommes actuellement à la recherche d'un Pricing Manager qui nous aidera à relier les gens et la société.

Your mission

La mission principale du Pricing Manager consiste à améliorer et développer des stratégies, instruments et méthodes tarifaires existants.

Tâches et responsabilités

Être responsable du développement d'une vision stratégique globale relative à la tarification et aux termes et conditions de produits et services pour lesquels il/elle est responsable afin d'élaborer, dans le cadre réglementaire, une stratégie tarifaire qui soutient au mieux la stratégie business de bpost.

- Comprendre la stratégie business de bpost à long terme.
- Aider à l'élaboration du planning et à l'exercice budgétaire à long terme.
- Effectuer des simulations pour le long terme, en tenant compte des évolutions de marché et de produit.
- Déterminer l'impact des évolutions de prix sur les divers sous-domaines à court et long termes.
- Faire correspondre la structure tarifaire aux divers produits et services.
- Définir les offres promotionnelles.

- Identifier les études qualitatives ayant trait à la tarification.
- Introduire des nouveaux concepts tarifaires.
- Représenter l'équipe au « Pricing Governance Board ».
- Effectuer des analyses pertes/profits afin d'évaluer l'application de la stratégie de tarification.

Être responsable du développement d'outils et de cadres de tarification afin de mettre en place, de façon cohérente la politique de tarification opérationnelle pour une série de produits et services dont il/elle est responsable.

- Élaborer des tactiques et des directives liées au cycle annuel d'augmentation des prix.
- Effectuer des analyses, modélisations et simulations, en concertation avec les Pricing Analytics Managers/experts, sur la base de la connaissance des divers produits, services et marchés qui y sont liés.
- Étudier l'impact des augmentations de prix.
- Continuer à développer et à documenter des instruments et des méthodes.
- Représenter l'équipe au « Deal Review Board ».

Conseiller les responsables des ventes en matière de procédures et de tactiques relatives à la fixation des prix et aux termes et conditions d'une série de produits et services dont il/elle est responsable, afin de garantir que les accords conclus avec les clients sont élaborés conformément à la stratégie tarifaire de bpost et que ces accords engendrent des revenus maximaux.

- Aider les responsables des ventes à fixer les prix dans le cadre de devis et d'offres complexes.
- Analyser les dossiers et formuler un avis (souvent contraignant) en matière de fixation des prix à l'intention des responsables des ventes dans le cadre du développement de produits, du lancement ou de la relance de produits.
- Analyser les dossiers et formuler un avis (souvent contraignant) en matière de fixation des prix et de termes et conditions à l'intention des responsables des ventes dans le cadre de dossiers clients concrets.
- Analyser les fixations et les variations de prix prédéfinies.
- Élaborer des accords de prix, des propositions de variations de prix et des termes et conditions.

□ Étudier l'impact sur et la cohérence avec la fixation des prix des autres produits et services de bpost et ses filiales de sorte à se prémunir contre toute concurrence interne.

□ Recueillir, si nécessaire, un avis supplémentaire de notamment Legal et Marketing pour développer, pour chaque dossier, une proposition fondée comprise par toutes les parties.

Garantir une communication correcte aux différents intéressés afin de leur fournir à temps les informations pertinentes en matière de tarification.

□ Communiquer en interne la structure tarifaire standard concernant une série de produits et services.

□ Entretenir la communication externe portant sur les prix pour l'assistance produit transversale (par ex. brochures produit, communication via Internet, posters...).

□ Intervenir en qualité de point de contact produit pour les départements internes (Sales, Product management, Legal, regulatory, MSO, CS...)

□ Transmettre aux responsables des ventes la connaissance et les compétences en matière de tarification, de termes et conditions.

□ Formation Sales sur la politique tarifaire et le value selling (hard skills).

S'informer en continu sur les évolutions relatives au domaine de la tarification afin d'offrir un service de support reposant en permanence sur des connaissances actualisées.

□ Garantir le maintien d'une certaine connaissance des marchés, des clients et de leur cadre réglementaire.

□ Garantir le maintien d'une certaine connaissance des produits, de leurs conditions de vente et de leur structure de coûts.

Être responsable de la poursuite des développements en matière de tarification et diriger divers projets de tarification en tenant compte de la stratégie tarifaire prédéfinie afin de contribuer à une optimisation continue de la tarification.

□ Formuler des propositions et prendre, de façon proactive, des initiatives en matière de fixation de prix à l'égard de marketing et de sales.

□ Gérer des projets liés à la tarification.

□ Contribuer, en tant que collaborateur de projet, à divers projets liés à la tarification.

- ☐ Organiser régulièrement une concertation avec les diverses parties prenantes (Sales, Marketing, Legal...).

Your profile

Niveau de formation : Master ou expérience équivalente

Niveau d'expérience requise pour la fonction : minimum 8 ans d'expérience

Connaissance des langues :

- ☐ Bonne connaissance des deux langues nationales.
- ☐ Connaissance de l'anglais

Connaissances techniques exigées pour la fonction :

- ☐ Connaissances en consumer & business marketing management
- ☐ Connaissance des techniques d'étude de marché
- ☐ Connaissance de base du cadre réglementaire impactant la politique tarifaire (droit commercial, droit de la concurrence, loi postale...)
- ☐ Connaissance du business planning & budgetting et en particulier des aspects financiers
- ☐ Connaissance de la comptabilité analytique et de la politique tarifaire axée sur les profits
- ☐ Connaissance des applications windows/office
- ☐ Connaissance de base de SAS

Our offer

Comme un colis tant attendu, nous voulons que vous vous sentiez bien accueilli et apprécié. Notre offre comprend :

- Un salaire mensuel attractif
- Des chèques-repas
- Une assurance hospitalisation, une assurance groupe et une assurance invalidité

- 20 jours de congés légaux et 7 jours de congés extralégaux supplémentaires
- Une prime de fin d'année et de performance ainsi qu'un double pécule de vacances

About bpost

bpostgroup est le premier opérateur postal belge et un partenaire logistique en pleine croissance dans le domaine des colis et de l'omni-commerce à l'échelle mondiale. En **mettant l'accent sur la durabilité sociale et environnementale**, nous voulons être un guide de confiance dans un monde en mutation. En tant que nouveau membre de notre équipe, vous allez

- Faire partie de la **famille bpostgroup** avec une atmosphère et une culture uniques.
- Bénéficier d'un **environnement de travail dynamique** avec un modèle hybride permettant la flexibilité.
- Avoir accès à des opportunités d'**apprentissage et de développement continu**.
- Avoir un **impact** direct **sur la prise de décision** au sein d'une entreprise internationale à succès.
- S'épanouir dans une **culture de leadership** centrée sur la vision, la création de sens, l'innovation et les relations, vous permettant de diriger efficacement au sein de notre organisation tournée vers l'avenir.

#bpostgroup #LI-DNI