



Recrute son prochain
Responsable Pricing

Le groupe GLS se positionne comme leader de la qualité de service en Europe. Opérateur de transport, GLS France, est spécialisée dans la collecte et la distribution de petits colis (0-30 kg). Elle livre plus de 5 900 entreprises et administrations et accompagne le développement de ses clients vers 42 états européens et plus de 50 destinations dans le monde.

Le marché du transport de colis est, et encore plus aujourd'hui, en perpétuelle évolution. GLS a donc engagé un plan stratégique intitulé 'Accelerate GLS' afin de s'adapter aux nouvelles habitudes de consommation et c'est dans ce cadre que GLS recrute son (sa) :

Fiche de poste : Responsable Pricing

Sous la responsabilité du Responsable Pilotage et performance commerciale, vous et votre équipe dotez le service, la Force de Vente et le Top management de toutes les clés pour prendre les bonnes décisions sur le développement du business et la rentabilité du Chiffre d'Affaires. Pour mener à bien ce projet, vous serez amené(e) à :

- Remodeler et dynamiser la stratégie globale Pricing et l'impact sur le revenu net en déterminant une roadmap complète pour mettre en place et optimiser l'ingénierie Pricing.
- Contribuer directement au traitement des appels d'offre entrants pour les grands comptes stratégiques à partir de l'analyse des données fournies. Ainsi vous élaborez conjointement la meilleure solution technique, opérationnelle et tarifaire pour le client et GLS que vous présentez au Comité Business hebdomadaire.
- Accompagner votre équipe sur l'instauration et le suivi du Monitor & Adjust, programme d'identification et de redressement des clients non rentables.
- Profiter des phases d'ajustement tarifaire annuel, de renégociation ou d'extension des flux pour engager une amélioration continue de la rentabilité des clients.
- Réaliser des études et analyses pertinentes sur le positionnement tarifaire (cohérence tarifaire, compliance, workflows de validation, veille technologique, veille tarifaire...) et participer à la définition de nouveaux produits, solutions et suppléments.
- Manager une équipe en structurant le cadre d'intervention de la cellule et en fidélisant l'équipe avec pour objectif leur montée en compétences. Vous les appuyez quotidiennement en tant qu'expert sur les diverses problématiques Pricing.

Si vous aimez travailler dans un environnement nécessitant agilité et goût du changement alors vous serez servi avec un parfait terrain de jeu pour vous épanouir chez GLS. Les missions pré-listées ci-dessus sont donc non exhaustives et vous aurez carte blanche pour réfléchir à tout type de projet complémentaire (CPQ ? Yield management ? ...) permettant de répondre aux attentes de l'entreprise.

Compétences et expérience souhaitées :

- De formation supérieure Bac +4/5, vous justifiez d'une expérience réussie de 4 à 5 ans minimum en bureau d'études tarifaires et/ou Pricing dans un environnement multi-sites et multi-services.
- En contact direct avec la force commerciale et les opérationnels, votre compréhension des enjeux opérationnels, votre capacité d'influence et d'impact et votre excellente communication sont des atouts essentiels dans la réussite du poste.
- Fiable, rigoureux(se) et précis(e) dans la production des chiffres, doté(e) d'un bon sens analytique, vous avez une sensibilité commerciale et financière. Votre réactivité, votre agilité et votre esprit de synthèse seront des atouts indispensables à votre réussite.
- En terme d'outils : Excel est votre meilleur ami et n'a plus de secret pour vous (TCD, formules complexes voire macro) et la maîtrise de Business Object et Power BI serait un plus.
- Maîtrise de l'Anglais.

Pour postuler c'est très simple : [Espace candidature | GLS France \(sitederecrutement.com\)](https://www.sitederecrutement.com)