



## Offre d'emploi

<b>Titre du poste :</b>	<b>Planificateur de la demande de niveau 3</b>
<b>Type d'emploi :</b>	<b>Temps plein</b>
<b>Supérieur immédiat :</b>	<b>Gestionnaire de la planification</b>
<b>Lieu de travail :</b>	<b>1090 Morrison Drive, Ottawa (Ontario)</b>

### À propos de Lee Valley

Depuis 1978, Lee Valley sait fort bien que, pour de nombreuses personnes, le travail du bois et le jardinage représentent un mode de vie plutôt que de simples passe-temps passagers. Fière de ses 40 ans d'existence et de ses standards de qualité les plus élevés, Lee Valley Tools offre des produits de travail du bois, de jardinage, de loisir et de quincaillerie, ainsi que des articles saisonniers et des articles cadeaux à des clients partout dans le monde. Notre service à la clientèle jouit d'une renommée légendaire. Nous nous efforçons d'offrir des produits de la plus haute qualité, qu'ils soient conçus et fabriqués à l'interne ou qu'ils proviennent d'un fournisseur.

Un poste chez Lee Valley constitue bien plus qu'un simple emploi. Nous accordons une grande importance au dévouement de nos employés et au temps qu'ils nous consacrent. Voilà pourquoi nous cherchons à offrir des emplois valorisants et durables, ainsi qu'un milieu de travail qui favorise l'apprentissage et le perfectionnement.

### Description du poste

Le planificateur de la demande prend en charge toutes les activités de prévision associées à un groupe de produits. Il voit à la création et à la mise à jour de modèles de prévision, en prenant soin d'intégrer, dans ses démarches, les données et prévisions émanant des différents services de l'entreprise, notamment ceux des

ventes, du marketing et des finances. Il se charge également d'animer les discussions lors des réunions de planification mensuelles avec les clients internes.

### **Principales fonctions**

- Collecte et analyse de données afin d'établir les prévisions pour chaque UGS sur une durée de 52 semaines.
- Gestion de la demande en collaboration avec le service des achats afin d'atteindre les objectifs fixés pour la clientèle interne et l'optimisation des stocks.
- Analyse et établissement de cibles minimum-maximum pour tous les magasins de l'entreprise.
- Examen de l'historique des ventes, étude des catalyseurs de demande, préparation de données prévisionnelles, production de modèles statistiques et évaluation des résultats qui en découlent.
- Collaboration avec les services des achats, du réapprovisionnement, des ventes, du marketing, des finances et le service à la clientèle afin d'obtenir des informations actualisées et avérées aux fins des prévisions.
- Partage de données avec le service de la planification des approvisionnements dans le but d'établir des stratégies pour les produits existants, les nouveaux produits et les produits non renouvelés.
- Coordination des activités de recherche interfonctionnelle afin de concilier toute divergence majeure, et peaufinage des modèles de prévision pour tenir compte des révisions des services des ventes et du marketing.
- Établissement d'un consensus pour les prévisions opérationnelles en facilitant la planification collaborative entre les services des ventes, du marketing et des finances.
- Consignation des démarches de planification et des hypothèses liées aux prévisions.
- Communication efficace des prévisions auprès de l'ensemble des services et des intervenants concernés.
- Suivi des indicateurs clés de performance (exactitude prévisionnelle, niveau de service) aux fins d'amélioration en continu des processus.
- Création de prévisions statistiques :
  - collecte, analyse et validation de données;

- utilisation d'un logiciel de modélisation statistique;
- examen des modèles résultants;
- application des techniques d'analyse d'erreurs afin d'améliorer les prévisions;
- synthèse et agrégation des statistiques prévisionnelles.

### **Compétences et expérience**

- Expérience en planification des ventes et des opérations, ainsi qu'avec les processus de révision de la demande.
- Expérience avec les systèmes de PRE.
- Certification APICS – GCL considérée comme un atout.
- Diplôme universitaire de premier cycle en administration des affaires ou expérience équivalente.
- Entre cinq et sept ans d'expérience dans un secteur d'industrie pertinent.
- Expérience dans un environnement de vente au détail, un atout.

### **Compétences spécifiques liées au poste**

- Forte capacité d'analyse et compétences supérieures en statistique.
- Capacité à développer et à entretenir de solides relations interfonctionnelles.
- Fortes compétences communicationnelles.
- Connaissances avancées dans Excel.
- Fortes compétences organisationnelles et communicationnelles, à l'oral comme à l'écrit.
- Sens affiné des affaires.
- Approche client développée.
- Esprits d'équipe et collaboratif développés.
- Aptitude à conseiller et à diriger dans le contexte des activités liées à la chaîne logistique.

Vous aimeriez vous joindre à l'équipe Lee Valley?

**[Postulez maintenant par l'entremise d'ADP](#)**