

Présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur, le cabinet Alliance Consulting se distingue comme le principal Conseil en Recrutement de dirigeants et cadres experts du food supplement, de la nutrition/santé et de la cosmétique.

Alliance Consulting contribue ainsi activement depuis plus de 20 ans au développement des acteurs de la Nutraceutique en étant le seul headhunter européen spécialisé sur ce marché.

L'entreprise que nous avons le privilège d'accompagner, est experte en sélection et distribution d'ingrédients nutraceutiques certifié ISO 9001 (extraits végétaux, enzymes, probiotiques, spécialités, vitamines et minéraux, produits marins) ainsi qu'en formulation et façonnage de compléments alimentaires solides comme liquides en full-service.

Dotée de moyens ambitieux permettant d'accroître son déploiement européen, nous lui recherchons un « chasseur » de business confirmé !

## Business Developer Europe

Rapportant à la Direction Générale, vous êtes responsable d'un portefeuille de matières premières en provenance de producteurs internationaux de 1<sup>er</sup> ordre, assurez en totale autonomie la promotion technique et commerciale des gammes d'ingrédients de spécialités (extraits végétaux, enzymes, probiotiques, vitamines et minéraux, produits marins) auprès des principaux metteurs sur le marché du complément alimentaire en France et certains pays européens.

Pour cela, vous fidélisez et suivez les Grands Comptes, prospectez de nouvelles opportunités et menez les négociations commerciales à leurs termes dans le cadre d'objectifs et du budget définis avec la Direction.

Accompagnant au plus près le développement des projets de vos Clients, vous conservez le lead s'agissant de prestations complémentaires en full-service et finalisez les accords commerciaux à travers une présence terrain soutenue.

Participant aux manifestations et salons professionnels dédiés à l'univers du food supplement et de la Nutrition Santé, vous êtes à l'écoute au quotidien des tendances et démarches de la concurrence. Naturellement, vous assurez un Reporting régulier à votre Direction.

Doté d'une formation commerciale supérieure ou scientifique dont un 3<sup>ème</sup> cycle en marketing/vente, vous bénéficiez d'un parcours confirmé en Business development sur le marché nutraceutique duquel vous connaissez parfaitement les articulations et les enjeux.

Déplacements professionnels en rapport.

Au-delà du besoin actuel, nous recherchons avant tout un profil hands-on engagé souhaitant évoluer vers une fonction d'encadrement d'une petite équipe commerciale à court terme...

Package attractif et véhicule de fonction.

Poste basé en total remote ou en Rhône-Alpes, au choix.

Si vous vous sentez l'âme d'un futur Manager commercial, alors nous vous remercions préalablement pour l'envoi de votre dossier (CV + prétentions salariales) que nous nous engageons à traiter de manière CONFIDENTIELLE s/réf. **BDE379/W - Cabinet Alliance Consulting** - [contact@alliance-consulting.fr](mailto:contact@alliance-consulting.fr)