

Professionnel de l'Executive Search et du recrutement de Cadres spécialisés depuis plus de 20 ans, le cabinet Alliance Consulting, seul headhunter européen présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur en nutraceutique, food supplements et Nutrition Santé, est reconnu notamment pour son accompagnement personnalisé des partenaires candidats durant toutes les phases du process de recrutement.

L'entreprise que nous avons le privilège d'accompagner pour la seconde fois, est experte en sélection et distribution d'ingrédients exclusivement 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 nouveau « chasseur » de business !

Nutraceutical Sales Account Manager

Rapportant à la Direction Générale, vous êtes responsable d'un portefeuille de matières premières en provenance de producteurs internationaux de 1^{er} 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 comme en Belgique.

Pour cela, vous fidélisez les Grands Comptes existants, 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.

De formation Commerciale Supérieure ou Scientifique, un 3^{ème} cycle en commerce/marketing est un plus significatif, vous bénéficiez impérativement d'un premier vécu en Business development en nutraceutique soit chez un distributeur d'ingrédients Premium soit chez un fabricant, extracteur,..., votre networking étant actif et de qualité.

Au-delà de notre besoin somme toute classique, nous recherchons avant tout un profil hands-on doté d'un positive mindset qui saura nous convaincre par son drive...

Domicile souhaité de préférence en région lyonnaise, avec % home office et déplacements réguliers au Siège.

Package attractif et véhicule de fonction.

Si vous vous sentez l'âme d'un défricheur, alors nous vous remercions par avance pour l'envoi de votre dossier (CV + prétentions salariales) que nous nous engageons à traiter de manière CONFIDENTIELLE s/réf. NSA379/W - Cabinet Alliance Consulting - contact@alliance-consulting.fr