

Souhaiteriez-vous rejoindre un Groupe international à taille humaine intervenant en Cosmétique et Personal Care, doté notamment d'un Award pour la qualité de son Management et venant de fêter ses 100 ans d'existence, dans lequel l'ensemble des équipes est dévoué au succès avec enthousiasme, passion et intégrité ?

Si vous avez répondu oui à cette question, alors lisez attentivement ce qui suit :

Notre Cabinet, HR Business Partner depuis 21 ans en Cosmétique et Personal Care en France comme à l'international, propose des solutions sur-mesure en Recrutement de Cadres, Dirigeants et Experts scientifiques.

Afin de promouvoir sa gamme d'actifs végétaux, la filiale française de ce Groupe suisse recherche un(e)

SENIOR PRODUCT & SALES MANAGER FRANCE

Rattaché à la Direction France, vous êtes responsable d'un portefeuille de matières premières en provenance de partenaires internationaux privilégiés et assurez la promotion technique et commerciale des gammes auprès des principaux donneurs d'ordre de la cosmétique.

Pour cela, vous fidélisez les comptes Clients existants et prospectez de nouvelles opportunités afin de développer le chiffre d'affaires de votre secteur.

Accompagnant au plus près le développement des projets de vos Clients, vous négociez et finalisez les accords commerciaux à travers une présence terrain soutenue, garantissez un conseil technique, règlementaire et Marketing dans le respect des accords et partenariats.

En collaboration avec les services R&D et achats internes, vous veillez à la qualité de toutes les étapes du processus de vente (visite, suivi de projet, livraison). Une part non négligeable de votre temps est dédiée au suivi privilégié de plusieurs fournisseurs. Participant activement aux manifestations et salons professionnels, vous êtes à l'écoute des évolutions réglementaires et démarches de la concurrence. Naturellement, vous assurez un reporting régulier à votre Direction.

H/F, de formation Bac +5 Scientifique en biologie, chimie, biochimie, pharmacie ou cosmétique, complétée par un cursus commercial, vous offrez un parcours réussi d'au moins 5 à 7 ans chez un fabricant d'actifs cosmétiques et/ou d'ingrédients fonctionnels.

Outre un sens aiguisé des responsabilités et de l'autonomie, votre profil se caractérise également par une forte empathie et humilité propre à ce Groupe international, dont vous partagez les valeurs et qui saura répondre à vos performances commerciales.

Pour ce poste basé à **Paris** avec de fréquents déplacements en France, nous vous remercions pour l'envoi de votre dossier que nous nous engageons à traiter de manière CONFIDENTIELLE s/réf. **PSM269/W - ALLIANCE CONSULTING** - contact@alliance-consulting.fr