

Intervenant sur l'ensemble de la chaîne de valeur en Consumer Healthcare, nutrition and beauty sectors, le cabinet Alliance Consulting se distingue comme le principal Conseil en Recrutement de dirigeants et Cadres experts notamment du food and dietary supplements.

Notre Client est une CDMO nutraceutique à taille humaine exportant dans plus de 40 pays et dotée de plusieurs sites de production en Europe.

Afin d'accompagner une nouvelle opération de croissance externe, il crée la fonction de

Sales & Marketing Director Group

Rattaché(e) au CEO, vous définissez, animez et supervisez la stratégie commerciale et marketing du Groupe en collaboration étroite avec les différentes parties prenantes et les usines présentes sur le territoire européen.

Garant de la réalisation des budgets et du P&L, assistez d'une équipe de Business developer que vous accompagnez et motivez dans leur progression, vous mettez en place des conditions cadres permettant d'accroître la présence du Groupe auprès des Grands Comptes de la santé naturelle en leur offrant une réponse industrielle compétitive et soutenue.

A ce titre, vous investiguez et prospectez les marchés cibles du Groupe, êtes responsable du cadre contractuel (exclusivité, accord tarifaire, contrat de production...) ainsi que de la prévision des ventes. Assurant la coordination des services en interne (R&D, marketing, achats, production, qualité et juridique), vous contribuez de manière active aux Business Review. Au quotidien, vous valorisez la démarche « clean label » et la proactivité des équipes auprès des donneurs d'ordre.

H/F, de formation Ingénieur Agroalimentaire associée à un 3^{ème} cycle en vente/marketing ou Ecole de commerce/Université, votre parcours professionnel est quoi qu'il en soit pourvu d'un minimum de 10 à 15 ans en prospection, vente et management d'une petite équipe en BtoB au sein d'une structure impérativement industrielle de type agroalimentaire, cosmétique, packaging...

Bilingue anglais nécessaire, une 3^{ème} langue européenne serait appréciée.

Motivé par de forts enjeux et surtout l'entrepreneuriat, si vous avez le désir de ne plus subir votre carrière actuelle et d'investir à titre personnel au sein d'une ETI en pleine dynamique, notre Client saura sans nul doute répondre à vos souhaits légitimes d'évolution de votre périmètre actuel en vous faisant notamment bénéficier d'un management package très attractif.

Pour ce poste basé en région nantaise, nous vous remercions par avance pour l'envoi de vos CV et prétentions salariales que nous nous engageons à traiter de manière confidentielle s/réf. **SMD385/W** au Cabinet Alliance Consulting – Executive search – contact@alliance-consulting.ch