

KEY ACCOUNT MANAGER F/H

Beauty & Personal Care

Lieu : Ile-de-France

Contrat : CDI

Notre client figure parmi les leaders mondiaux de la distribution de produits chimiques de spécialités et sa filiale française assure une position clé sur le marché cosmétique local. Rattaché(e) au Directeur de la Business Unit Cosmétique, vous aurez pour rôle de développer l'activité technique et commerciale de plusieurs clients stratégiques.

Vous proposerez un portefeuille d'ingrédients de spécialités fonctionnelles et d'actifs dans les domaines du soin, solaire, maquillage, hygiène, capillaire, ayant des synergies entre eux et qui répondent aux tendances actuelles. Vous contribuerez à l'élaboration des solutions et des concepts auprès de vos clients et, travaillerez en mode projets avec l'équipe technique, l'équipe réglementaire, les chefs de produits et les fournisseurs.

Principales missions du poste :

- Développer et entretenir des relations de confiance avec les grands comptes pour assurer des partenariats durables
- Identifier et exploiter les opportunités de croissance via le cross-selling, l'upselling, la prospection et l'innovation produit
- Contribuer à construire et mettre en œuvre la stratégie commerciale de la Business Unit
- Piloter les négociations commerciales et assurer le suivi de la rentabilité du portefeuille clients
- Analyser les indicateurs de performance commerciale (KPIs) en lien avec les objectifs budgétaires, et mettre en place les plans d'actions adaptées
- Collaborer avec les équipes internes (Principal Managers, Technical manager, marketing, réglementaire et service client) pour répondre efficacement aux besoins des différents experts chez les clients
- Cartographier le marché, anticiper ses évolutions et analyser la concurrence afin d'adapter l'offre et la stratégie commerciale

Le profil attendu :

De formation supérieure en sciences (chimie, biologie, cosmétique, agro) voire en commerce, vous cumulez une expérience significative dans la gestion commerciale et technique de comptes français, dans l'industrie cosmétique. Vous développez une forte orientation client et résultats. Vous êtes à l'aise dans les négociations complexes et la gestion des partenariats contractuels. Vous êtes également reconnu(e) pour votre capacité d'adaptation et d'évolution dans un environnement international et multiculturel. Enfin, vous maîtrisez les outils informatiques (Pack Office, ERP, CRM, Base de données)

La maîtrise courante de l'anglais est indispensable.

Des déplacements réguliers sont à prévoir.