



Key Account Manager

Définition & place dans l'organisation

Placé (e) sous l'autorité de la Direction Commerciale et en relation étroite avec les équipes projets, le(a) Key Account Manager recherche avant tout de nouvelles opportunités de business sur de nouveaux territoires.

Activités principales

- Vous êtes en charge du développement du chiffre d'affaires
- Vous serez responsable de la promotion de nos produits, de la détection et du développement des projets tout en instaurant des relations commerciales sur le long terme
- Vous élaborez les briefs produits, les nomenclatures, les offres commerciales et la tarification personnalisée
- Vous menez des négociations et tissez de fortes relations avec vos clients
- Vous établissez et suivez le budget des ventes de votre zone et êtes le garant des objectifs quantitatifs et qualitatifs qui vous sont fixés. Vous assurez un reporting régulier à votre hiérarchie
- Vous collaborez quotidiennement avec les équipes internes
- Vous participez aux salons professionnels du secteur (Cosmoprof, Make-up in Paris, par exemple). Le poste implique de nombreux déplacements.

Compétences requises

- Expérience de 2 à 3 ans minimum dans la sous-traitance cosmétiques B to B de produits finis/clés en main
- Bonnes connaissances en soins de la peau & maquillage
- Bases en formulation de produits de beauté et soucieux de la fabrication de produits innovants & durables
- Forte aptitude en prospection commerciale. Très bonne Capacité de négociation et d'entrée en relation
- Rigueur et méthode, pour transmettre et travailler avec des équipes transverses
- Être autonome, prendre des initiatives et gérer les risques, S'adapter aux évolutions et réagir rapidement
- Très bon niveau d'anglais exigé

Profil &

- Licence pro ou master en, marketing, commerciale internationale, gestion de projet...
- Passionné par les produits de beauté et les cosmétiques propres. Créatif, aime les défis, « fun » et positif
- Communicatif, à l'écoute, « Winner », aime gagner
- Travail en réseau, apprend vite, fonce, entreprend, Organisé et grande capacité d'adaptation

Nous contacter : Envoyer CV et lettre de motivation à :

recrutement@decorgnoletagnes.fr

Réf : KAM42-CC/LK