



SIMAH, société industrielle du Groupe SOTHYS, est spécialisée depuis sa création en 1971 dans la fabrication de produits cosmétiques.

Avec le support de son laboratoire de recherche SOREDEC, SIMAH maîtrise l'ensemble de sa chaîne de production, de la conception à la fabrication, garantissant une qualité optimale à chaque étape.

Perpétuant un savoir-faire 100% français, SIMAH propose des solutions adaptées pour accompagner les projets cosmétiques à façon au bénéfice de clients tiers dans le cadre de son pôle CDMO (Contract Development and Manufacturing Organization).

Poste : CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL TRAVAIL A FAÇON h/f CDI – MEYSSAC (19)

Issu(e) de l'univers des cosmétiques, la dimension commerciale vous intéresse ?

Rejoignez-nous pour contribuer au développement de notre activité de sous-traitance !

Rattaché(e) au Directeur industriel, vous mettez en œuvre la stratégie commerciale définie par l'entreprise.

Pour cela, vous démarchez, collectez et analysez les besoins des clients, participez à l'évaluation de la faisabilité technique des projets et assurez le suivi des dossiers de la négociation contractuelle jusqu'à la fidélisation du client.

Missions principales :

- Développer et fidéliser le portefeuille clients existant tout en identifiant et prospectant de nouvelles opportunités en lien avec la stratégie définie ;
- Analyser les besoins clients, formaliser les briefs et participer à l'évaluation de la faisabilité ;
- Participer à la construction des réponses avec les équipes internes (R&D, production, qualité...) ;
- Négocier et conclure les offres commerciales ;
- Réaliser le suivi de la relation client ;
- Assurer le montage contractuel des dossiers en lien avec les services internes et procéder au suivi du bon déroulement du projet ;
- Assurer l'atteinte des objectifs commerciaux fixés ;
- Réaliser une veille marché active ;
- Participer à la promotion de l'activité et de son image de marque ;

Profil recherché :

- Formation / expérience en R&D, en industrialisation cosmétique ou expérience dans des fonctions similaires au poste proposé ;
- Appétence pour la prospection et le développement commercial (recherche d'opportunités, développement de nouveaux comptes, ...)
- Capacité à gérer des cycles de vente multi interlocuteurs ;
- Anglais courant.

Poste disponible

Pour postuler, déposez votre candidature sur www.groupesothys.com / carrières