

Commercial Grands comptes BtoB (H-F)

PME familiale, située entre Toulouse et Montauban, les Laboratoires LEBEAU sont façonniers de cosmétiques et de compléments alimentaires bio ou conventionnels depuis plus de 20 ans avec un chiffre d'affaires de 19M d'€.

Leur engagement est de mettre en œuvre des compétences pluridisciplinaires, pour servir au plus près les besoins des entreprises clientes, en faisant vivre une coopération respectueuse entre leurs 125 collaborateurs impliqués, et leurs partenaires innovants, dans un souci constant de fiabilité et de performance.

Vous êtes passionné par le secteur des compléments alimentaires et/ou de la cosmétique.

Vous possédez une expérience commerciale BtoB en Industrie, idéalement dans l'univers des produits de la santé ou de grande consommation (compléments alimentaires, cosmétiques, beauté, hygiène, alimentaire ou petcare)

Vous souhaitez être un acteur à part entière dans la stratégie commerciale.

Vous avez le sens de la négociation avec une appétence pour le développement du business.

Vous êtes également à l'aise avec la négociation grands comptes et la prospection en BtoB.

Vous aimez travailler en équipe et partager vos idées pour enrichir votre argumentaire.

Vous avez la culture du résultat, c'est pourquoi vous aimez trouver des solutions.

Vous avez soif d'agrandir votre portefeuille client en proposant des produits innovants.

Grâce à votre veille concurrentielle, nous pourrions élargir notre portefeuille client et développer de nouveaux produits.

Nous vous chargerons de négocier les contrats, les tarifs et de répondre aux appels d'offres tout en maintenant les marges définies avec le manager Commerce & Marketing pour un objectif de rentabilité de l'entreprise.

Tel un chef d'orchestre, nous vous confierons la transmission du brief client auprès des chefs de projets afin que la demande client prenne forme et devienne réalité.

Vous serez responsable de l'amélioration continue de la qualité de nos services et de nos produits pour satisfaire le client.

Vous serez le garant de l'image et de la stratégie de croissance de l'entreprise.

Si cette collaboration vous attire, rencontrons-nous !

Ce que nous proposons :

- CDI 39h/semaine à pourvoir dès septembre 2024
- Horaires flexibles (arrivez entre 7h30 et 9h et repartez entre 16h30 et 18h (15h30 et 17h le vendredi)
- Déplacements à prévoir
- Télétravail possible après la période d'essai
- Rémunération composée d'un fixe entre 32K € et 36K€ (selon profil) + un variable mensuel selon objectifs commerciaux + une prime annuelle
- Statut : agent de maîtrise

- Ordinateur portable et téléphone professionnel
- CSE

Ce que nous recherchons :

- Diplômes : bac+3 à 5 en commerce ou expérience de 5 ans dans la gestion des grands comptes et/ou en BtoB
- Connaissance du secteur industriel appréciée
- Aisance en négociation et prospection BtoB
- Connaissance d'un environnement ERP
- Maîtrise du pack office notamment Excel
- Maîtrise de l'anglais (niveau B1-B2)

Contact : Adressez votre profil avec une lettre de motivation avec la référence 2024-10C à aureliedelpu@laboratoireslebeau.com