

SALES MANAGER F/H

Personal care

Lieu : La Défense (92)

Contrat : CDI

Acteur clé de la distribution d'ingrédients de spécialités pour le marché de la beauté, notre client recrute Sales Manager France F/H au sein de sa BU Personal Care. Sous la responsabilité du Directeur Commercial France & Benelux, vous aurez pour mission principale de réaliser les objectifs de ventes en phase avec la stratégie et ce, grâce à des démarches techniques, commerciales et relationnelles proactives vis-à-vis des clients et des prospects.

Sur le plan opérationnel, vos principales missions consisteront à :

- Initier/suivre les ventes, y compris les indications de prix, les offres, les données sur les produits et les ventes, les commandes, les prévisions, les contrats, les échantillons, les réclamations, les projets
- Réaliser les objectifs de vente et le budget
- Rendre visite aux clients à des fins de vente et de satisfaction de la clientèle
- Développer l'activité des nouveaux partenaires en collaboration avec New Business Development
- Gérer les relations avec les fournisseurs et les clients, ainsi qu'en interne avec la chaîne d'approvisionnement et l'assurance qualité
- Acheter des produits à des fins commerciales, en collaboration avec la chaîne d'approvisionnement et l'assurance qualité, le cas échéant
- Enregistrer dans le CRM les données relatives aux clients, leurs projets ou aux produits
- Contribuer à la gestion des anciens stocks et décider de l'utilisation des anciens stocks pour les commandes de vente
- Signer/approuver les calculs de marge et les prix
- Collecter et envoyer les documents attendus à la vente à la chaîne d'approvisionnement ou à l'Assurance Qualité
- Collecter et mettre à jour les informations sur le marché dans le CRM pour soutenir les activités actuelles et futures
- Traiter correctement et mettre à jour les données relatives aux ventes et aux clients dans le CRM
- Prioriser la coordination des tâches de Sales Support
- Respecter les procédures ISO et AQ et collaborer avec l'Assurance Qualité en cas de vérification de (nouveaux) produits
- Atteindre les KPI

Profil attendu : Vous êtes diplômé(e) d'une formation scientifique en chimie, biologie, biochimie ou cosmétique, éventuellement complétée par une spécialisation en management des ventes. Vous cumulez une expérience d'au moins 5 ans sur une fonction équivalente, alliant technicité et ventes dans le secteur des ingrédients cosmétiques. Vous avez également développé de l'expertise dans la gestion de grands comptes. Une expérience en distribution est un atout certain. Votre maîtrise de l'anglais est courante.

Des déplacements réguliers sont à prévoir.