



<https://latribunelibre.com/emploi/directeurrice-grands-comptes-france-f-h>

Directeur(rice) Grands Comptes France F/H

Description

Rattaché(e) à la Direction nationale, le/la Directeur(trice) Grands Comptes définit et déploie la stratégie commerciale auprès des clients nationaux (réseaux spécialisés, enseignes, acteurs e-commerce et grossistes).

L'objectif est de développer le chiffre d'affaires, renforcer la visibilité des marques, optimiser l'exécution omnicanale et améliorer la rentabilité, tout en construisant des partenariats durables avec les clients stratégiques.

Ses missions sont les suivantes :

- **Stratégie & développement commercial**
 - Élaboration de la stratégie Grands Comptes à court et moyen terme.
 - Négociation des accords commerciaux annuels et pilotage des comptes clés.
 - Identification des leviers de croissance et développement équilibré des ventes offline et online.
- **Relation clients & pilotage budgétaire**
 - Gestion des relations avec les décideurs clients et construction de business plans communs.
 - Suivi de l'exécution des accords via des business reviews régulières.
 - Pilotage du budget commercial (remises, trade, promotions).
- **Développement e-commerce**
 - Définition de la stratégie digitale.
 - Optimisation de la visibilité et des activations en ligne (contenus, SEO, media, CRM enseignes).
- **Activation trade & marketing**
 - Co-construction de plans d'activation avec le marketing.
 - Déploiement des opérations en points de vente et optimisation de l'assortiment et du merchandising.
- **Pilotage de la performance & PnL**
 - Gestion du PnL Grands Comptes et optimisation de la rentabilité.

Organisme employeur
PHARMELIS

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
France

Salaire de base
90000 € - **Salaire de base**
115000 €

Date de publication
29 décembre 2025 à 10:02

Valide jusqu'au
17.01.2026

- Analyse des indicateurs clés (ventes, rotation, parts de marché, service).
- Reporting, prévisions, analyses marché et recommandations stratégiques.

- **Leadership & management**

- Management et développement d'une équipe de responsables comptes clés.
- Coordination avec les équipes ventes terrain, marketing et finance.
- Contribution à la montée en compétences commerciales et à la bonne exécution des accords.

Qualifications

Diplômé(e) Bac+5 (école de commerce), avec minimum 5 d'expérience en négociation grands comptes et pilotage de stratégies commerciales omnicanales dans les secteurs dermocosmétique, pharma OTC ou beauté sélective.

Expert(e) de la négociation complexe, du pilotage PnL et de la performance business, avec une bonne connaissance des réseaux pharma et e-retail.

Profil orienté résultats, doté d'un fort leadership collaboratif, d'excellentes capacités d'analyse et d'influence, capable de fédérer des équipes pluridisciplinaires et d'exécuter une vision stratégique.

Français et anglais courants.