



<https://latribunelibre.com/emploi/kam-packaging-cosmeto-parfumerie-f-h>

KAM – Packaging Cosméto- parfumerie F/H

Description

En tant que membre de l'équipe commerciale France, vous serez rattaché(e) au Directeur Commercial et aurez la responsabilité d'un portefeuille de clients grands comptes, totalisant plus de 4 millions d'euros.

Vous avez en charge, un portefeuille composé de clients stratégiques, acteurs majeurs du soin, de la cosmétique et de la parfumerie, de prospects, pour lesquels vous bâtissez les plans de développement à court, moyen et long terme.

Votre rôle consistera à élaborer des plans de développement et d'accompagnement à court, moyen et long terme pour ces clients. Vous serez chargé de l'organisation et de la mise en oeuvre efficace de la gestion et du développement commercial de votre portefeuille.

Vous organisez et assurez la bonne mise en oeuvre de votre gestion et développement commercial :

- Analyse des secteurs de vente,
- Analyse de la concurrence,
- Analyse portefeuille clients et prospects

Vous intervenez sur l'ensemble des indicateurs : analyse des prix, des coûts, des marges...

Vous vous impliquez totalement par votre présence « terrain » et par les orientations clients/stratégie que vous préconisez.

Vous pérennisez la relation commerciale et technique auprès des comptes existants et des prospects (l'acquisition de nouveaux marchés et clients est prépondérante dans l'organisation de votre activité).

Vous répondez aux appels d'offres.

Vous êtes responsable du pricing, des ventes de votre secteur, garant de votre chiffre d'affaires et des reportings pour les comptes dont vous avez la charge.

Vous êtes à même de les orienter vers des solutions d'emballage en termes technique, commercial et logistique.

Pour ce faire, vous bénéficiez d'un parcours de formation, d'accompagnement et vous vous appuyez sur une équipe commerciale sédentaire, un bureau d'étude performant renforcé par les innovations groupes ainsi qu'un large parc machine.

Vous offrirez une réelle valeur ajoutée à vos interlocuteurs en proposant des solutions d'emballage personnalisées et sur mesure, intégrant des aspects techniques, commerciaux et logistiques. Votre démarche marketing produit sera un atout précieux, en collaboration avec notre Bureau d'étude.

Qualifications

Organisme employeur
EXOLYS

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75109, PARIS 09, PARIS, France

Date de publication
7 juillet 2025 à 09:03

Valide jusqu'au
06.08.2025

Le candidat idéal sera titulaire d'un diplôme d'une école de commerce ou universitaire et justifiera d'au moins minimum 5 ans d'expérience réussie dans une fonction similaire au sein du secteur du packaging (films, étiquettes).

Cette expérience aura impliqué des négociations complexes couvrant diverses dimensions telles que les prix, les investissements et le niveau de service.

Vous devrez apporter une réelle valeur ajoutée dans la construction et l'optimisation des accords commerciaux.

Avec un tempérament de « chasseur d'affaires », curieux, vous vous engagez personnellement dans les solutions pour vos clients tout en fidélisant votre portefeuille. Vous savez piloter une relation commerciale globale.

Votre autonomie, votre rigueur et votre sens de l'organisation seront des atouts clés.

De plus, votre capacité à proposer des solutions et votre esprit d'initiative seront des qualités essentielles pour exceller dans ce poste.

Votre curiosité, votre aptitude à la négociation et votre motivation seront des atouts indispensables pour réussir.

Un bon niveau d'anglais est un impératif pour ce poste.