



<https://latribunelibre.com/emploi/national-key-account-manager-private-labels-f-h-2>

## National Key Account Manager- Private Labels F/H

### Description

Missions :

- Gérer le portefeuille actuel de clients en France et garantir le respect des accords contractuels.
- Piloter les AO, négocier les contrats, les prix et les conditions conformément aux directives de l'entreprise.
- Superviser les processus annuels de budgétisation et de prévision.
- Soutenir la gestion du crédit pour les comptes en retard lorsque le service client n'a pas pu résoudre la situation.
- Prospecter activement de nouveaux clients en marque distributeur et en co-manufacturing en France et au UK, afin de développer de nouveaux marchés en ligne avec la stratégie de l'entreprise.
- Établir et maintenir des relations stratégiques avec les clients.
- Fournir des analyses sur les stratégies de marché des clients (durabilité, évolution du marché) et aligner les objectifs de l'entreprise sur les KPI des clients.
- Développer des plans stratégiques commerciaux en coordination avec le DC pour accroître les ventes annuelles et la rentabilité.
- Organiser des revues annuelles de marché basées sur les données Nielsen ou à la demande des clients.
- Gérer les stratégies de vente par catégorie afin d'atteindre les objectifs annuels.
- Assurer la cohérence avec les responsables des ventes en France et en Belgique.
- Appliquer les politiques qualité et sécurité au sein du département, y compris les normes HACCP.
- Orienté business, avec un fort focus sur les résultats et la croissance.
- Excellentes compétences en communication et en persuasion auprès d'interlocuteurs variés.
- Esprit orienté résolution de problèmes, y compris pour des enjeux complexes et sensibles.
- Grande capacité d'organisation, avec aptitude à prioriser et planifier efficacement.
- Intégrité et confidentialité dans la gestion des sujets sensibles.
- Fiabilité et sens des responsabilités dans le respect des engagements.
- Leadership exemplaire, valorisant la diversité et les valeurs de l'entreprise : Adaptabilité, Orientation Client, Efficacité, Esprit Entrepreneurial, Intégrité

Package compétitif incluant un bonus.

### Qualifications

- Professionnel pragmatique et orienté résultats, doté d'un solide parcours en ventes et de compétences analytiques.
- Min 5 ans d'expérience en tant que Responsable des Ventes Marque

### Organisme employeur

MICHAEL PAGE INTERNATIONAL  
FRANCE

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

AUTRES COMMERCE DE  
DÉTAIL SPÉCIALISÉS DIVERS

### Lieu du poste

75111, PARIS 11, PARIS, France

### Salaire de base

70000 € - Salaire de base  
75000 €

### Date de publication

21 décembre 2025 à 10:03

### Valable jusqu'au

20.01.2026

Distributeur ou Key Account Manager dans le secteur FMCG, avec une clientèle française.

- Excellentes compétences en négociation et bonne compréhension des dynamiques de marché.
- Analyser les états financiers (P&L, flux de trésorerie, bilan).
- Diplôme : Licence ou Master (Sciences commerciales, Management, Économie, MBA) ou expérience équivalente.
- Maîtrise du français et de l'anglais (oral et écrit).
- Compétences informatiques solides:(SAP est un plus).