



<https://latribunelibre.com/emploi/national-key-account-manager-private-labels-f-h-3>

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 COMMERCES 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 12:03

Valide 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).