



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-manager-nutraceuticals-f-h>

## Sales Manager Nutraceuticals F/H

### Description

Depuis 25 ans, Alliance Consulting accompagne celles et ceux qui font avancer les industries de la nutrition, de la nutraceutique et de la beauté. Cabinet pionnier présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur, nous conseillons des dirigeants et cadres experts en plaçant l'humain et l'expertise métier au cœur de chaque mission.

Aujourd'hui, nous accompagnons un ingrédientiste reconnu, acteur clé des matières premières nutritionnelles et de solutions innovantes dédiées à l'univers des compléments alimentaires.

En croissance continue, il recherche, pour renforcer sa présence sur le territoire français, un/une

### Sales Manager Nutraceuticals

Home-office

#### Vos missions :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vos principales missions seront :

- Développer et gérer un portefeuille clients principalement composé de fabricants CMO/CDMO et de laboratoires de compléments alimentaires.
- Prospectivez activement de nouveaux partenaires et identifier des opportunités de croissance.
- Promouvoir une gamme d'ingrédients haut de gamme pour des formulations nutritionnelles et de santé.
- Construire des relations à long terme avec les décideurs (achats, R&D, marketing, direction).
- Participer au développement stratégique de l'offre sur le marché français.
- Assurer un reporting régulier de vos activités commerciales et de l'activité du marché.

### Qualifications

#### Votre Profil :

#### Organisme employeur

ALLIANCE CONSULTING

#### Type de poste

Temps plein

#### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

#### Lieu du poste

France

#### Date de publication

29 décembre 2025 à 14:02

#### Valide jusqu'au

28.01.2026

- Expérience avérée (minimum 8 ans) en développement commercial, idéalement dans les secteurs des compléments alimentaires, des ingrédients, de la santé, des nutraceutiques ou au sein de sociétés CMO/CDMO.
- Solide connaissance du paysage industriel français et de la chaîne de valeur des compléments alimentaires.
- Excellentes compétences en prospection, négociation et gestion de comptes clés.
- Proactif, orienté résultats, avec la capacité de travailler depuis chez soi.
- Maîtrise de l'anglais, la connaissance de l'espagnol est appréciée.

Au-delà de l'expertise, nous recherchons un profil opérationnel, un développeur commercial capable d'initier, d'ouvrir et de livrer de nouveaux projets.

#### **Ce que notre Client vous propose**

- Un environnement dynamique et innovant, axé sur la qualité et la science.
- Un haut niveau d'autonomie dans votre organisation et vos actions.
- Un poste stratégique avec un impact direct sur la croissance de l'entreprise.
- Une rémunération motivante (fixe + variable), une voiture de fonction et des outils professionnels adaptés.

Ce poste s'adresse à un(e) professionnel(le) motivé(e) par le développement terrain et souhaitant contribuer directement à la croissance d'une structure solide et ambitieuse, dans un climat de confiance et de rigueur positive.

#### **Poste : Home-office**

Nous vous remercions de bien vouloir nous transmettre votre CV ainsi que vos préférences salariales, que nous nous engageons à traiter avec la plus stricte confidentialité.