

Depuis près de 25 ans, Alliance Consulting s'est distingué comme le premier cabinet européen d'Executive Search pour les acteurs de l'industrie des compléments alimentaires et des nutraceutiques, sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Imaginez un monde où chaque décision, chaque action, chaque produit est conçu avec la passion de l'excellence et l'ambition de transformer le quotidien de ses consommateurs...

Notre client est une société britannique spécialisée dans les sciences de la vie, qui développe et commercialise des ingrédients de santé uniques et scientifiquement prouvés, issus de plantes. Il s'agit d'une opportunité unique de rejoindre une entreprise à forte croissance et à vocation scientifique dans le domaine de la santé et du bien-être et de jouer un rôle clé dans l'expansion de sa présence par le biais de la génération de leads, d'initiatives de croissance de la clientèle et du développement du marché. Pour diriger les efforts de développement commercial de notre client dans la région EMEA, nous sommes à la recherche d'une personne dynamique et stratégique :

Marketing & Sales Manager EMEA

Vous mènerez des campagnes de génération de leads B2B à travers de multiples canaux, du marketing par e-mail aux webinaires et aux médias sociaux, en assurant un développement continu du pipeline. Vous travaillerez en étroite collaboration avec les clients existants pour assurer la réussite des lancements de produits et identifier les opportunités de vente incitative et de vente croisée grâce à des stratégies de marketing adaptées. Vous prendrez également la direction de toutes les opérations liées aux salons professionnels dans la région, de la planification à l'exécution et à l'analyse post-événement. Votre expertise du marché sera essentielle pour mener des recherches et cartographier les prospects potentiels, ainsi que pour collaborer avec les responsables du développement commercial et les distributeurs afin d'optimiser la prospection. En étroite collaboration avec l'équipe marketing mondiale, vous développerez un contenu scientifique convaincant et des outils de vente adaptés aux besoins du marché local. Vous jouerez également un rôle clé dans la gestion des relations avec les médias, en entretenant des contacts avec la presse et en assurant la visibilité des innovations.

Ce poste comprend des responsabilités de gestion directe de comptes pour certains clients de la région EMEA, en mettant l'accent sur l'établissement de relations, le soutien aux ventes et la satisfaction des clients. Les rapports réguliers et l'analyse des indicateurs de performance guideront les décisions stratégiques et contribueront à l'amélioration continue de l'approche régionale.

Nous recherchons une personne très organisée, analytique et axée sur les résultats, capable de penser stratégiquement et d'agir de manière entrepreneuriale. Vous devez être à l'aise pour travailler de manière indépendante au sein d'équipes diverses et dans des fuseaux horaires différents, être un bon communicateur et un gestionnaire de projet à l'affût des opportunités du marché. Le candidat idéal est titulaire d'un master en marketing, commerce, nutrition ou sciences alimentaires et possède au moins cinq ans d'expérience en marketing B2B, idéalement dans le secteur des compléments alimentaires et des ingrédients. Une connaissance approfondie des plateformes de marketing numérique et des systèmes de gestion de la relation client est essentielle, et une expérience des outils d'intelligence artificielle est un atout. La maîtrise de l'anglais est requise, et des compétences linguistiques supplémentaires telles que l'allemand, l'espagnol, le français, l'arabe ou l'italien constituent un atout majeur.

Ce poste offre une rémunération compétitive comprenant des primes et une participation au programme d'actionnariat salarié. Vous travaillerez à distance, avec des déplacements réguliers en Europe et des visites occasionnelles au Moyen-Orient et en Afrique. Des réunions d'équipe bimensuelles auront lieu à Londres ou en France.

Rejoignez une équipe mondiale passionnée, engagée dans l'innovation et la santé naturelle, et participez à la construction de la réussite de la région EMEA !

Place : home-office - **Référence** : MSM398/W - **Contact** : contact@alliance-consulting.ch

Nous vous remercions par avance du partage de votre CV et de vos prétentions salariales, que nous nous engageons à traiter de manière strictement confidentielle.