

Alliance Consulting, cabinet de référence depuis près de 25 ans dans le recrutement de dirigeants et cadres experts en Consumer Healthcare, Nutrition, Diététique et Beauté, accompagne la filiale française d'un groupe familial européen, dirigé par sa 4^e génération. Leader reconnu, ce groupe produit et fournit une gamme de sels minéraux de spécialité certifiés GMP destinés aux industries pharmaceutiques, nutraceutiques et cosmétiques.

Il recherche son/sa

Pharmaceuticals Account Manager

Votre rôle

Rattaché(e) à la Direction de la filiale en France, vous êtes responsable d'un portefeuille de clients pharma et nutra, et notamment de l'ouverture de nouvelles opportunités business en France.

Votre mission s'articule autour de :

- **Développer le volume d'affaires** : fidéliser les clients existants (grands comptes, CDMO, biotech, formulateurs...) et ouvrir de nouveaux comptes ;
- **Identifier et transformer** des opportunités de développement autour des excipients et APIs du groupe ;
- **Accompagner vos clients** avec proximité et régularité (50 à 80 déplacements/an) et représenter l'entreprise sur les salons clés (HIE, CPHI...) ;
- **Conduire les négociations** et finaliser les accords commerciaux, en lien étroit avec la Direction Générale ;
- **Travailler en synergie** avec un back-office solide, reconnu pour ses solutions techniques innovantes ;
- **Assurer une veille active** sur les évolutions réglementaires et concurrentielles.

Votre profil

- Formation supérieure scientifique (ingénieur chimiste ou équivalent) ;
- Expérience réussie d'au moins 5 ans en développement commercial d'ingrédients pharmaceutiques ;
- Maîtrise de l'anglais professionnel (l'allemand est un plus).

Au-delà de l'expertise, nous recherchons un profil **hands-on, développeur de business**, capable d'initier, d'ouvrir et de concrétiser de nouveaux projets.

Ce que notre Client vous propose

- Un environnement à taille humaine où **proximité, réactivité et transparence** priment ;
- La solidité d'un groupe familial européen, leader de son secteur et reconnu pour la qualité de ses produits ;
- Un cadre favorisant l'autonomie (home-office inclus), la prise de responsabilités et la reconnaissance des résultats

👉 Ce poste s'adresse à un professionnel motivé par le développement sur le terrain souhaitant contribuer directement à la croissance d'une filiale solide et en pleine expansion, dans un climat de confiance et d'exigence positive.

Place : home-office - **Référence** : PAM399/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.