

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

Votre rôle

Reportant à la Direction Commerciale, vos principales missions sont de :

- Développer et gérer un portefeuille clients composé principalement de fabricants CMO/CDMO et de laboratoires de compléments alimentaires ;
- Prospecter activement de nouveaux partenaires et identifier des opportunités de croissance ;
- Promouvoir une gamme d'ingrédients Premium destinés aux formulations nutritionnelles et de santé ;
- Construire des relations durables 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 actions commerciales et de l'activité du marché.

Votre profil

- Expérience confirmée (8 ans minimum) en développement commercial, idéalement dans les secteurs compléments alimentaires, ingrédients, santé, nutraceutique ou au sein de CMO/CDMO ;
- Connaissance solide du tissu industriel français et de la chaîne de valeur des compléments alimentaires ;
- Excellentes compétences en prospection, négociation et gestion de Comptes clés ;
- Force de proposition, sens du résultat, capacité à évoluer en home-office ;
- Anglais courant, pratique de l'espagnol appréciée

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 dynamique et innovant, tourné vers la qualité et la science ;
- Une forte autonomie dans votre organisation et vos actions ;
- Un poste stratégique avec un impact direct sur la croissance de l'entreprise ;
- Rémunération motivante (fixe + variable), véhicule de fonction et outils professionnels adaptés.

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

Position : home-office, de préférence dans le Quart Sud-Est de la France - **Référence** : **EBD406/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.