

Depuis plus de 25 ans, le Cabinet Alliance Consulting accompagne celles et ceux qui font avancer les industries de la santé, nutrition, nutraceutique et de la beauté.

Cabinet pionnier présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur, nous conseillons les dirigeants et cadres experts en mettant l'humain et l'expertise métier au cœur de chaque mission confiée.

Dans ce cadre, nous accompagnons la filiale française (+100 M.€uros - 50 p.) d'une multinationale de distribution et de services dans le secteur chimique, forte de 120 ans d'expérience (+50 sites - 120 pays). Partenaire de confiance de l'industrie, alliant innovation, proximité client et savoir-faire pour accompagner des projets à haute technicité, elle doit sa réussite à un conseil personnalisé, fondé sur l'expertise et orienté solutions.

Notre Client recherche un

Account Manager Industries Healthcare – Moitié Nord France

Votre rôle

Rattaché(e) à la direction commerciale, et soutenu par une assistante commerciale en charge des commandes et de la Supply, vous serez responsable d'un portefeuille de clients et prospects sur les marchés des ingrédients et actifs pharmaceutiques, des médicaments, des dispositifs médicaux et API's.

Votre mission s'articulera autour des axes suivants :

- Développer le chiffre d'affaires en optimisant la rentabilité ;
- Identifier et concrétiser des opportunités de développement autour des additifs, agents de siliconisation, colles, plastiques, du Groupe ;
- Assurer un accompagnement étroit et régulier de vos clients (2 jours/semaine en déplacement) et représenter l'entreprise lors de salons clés (CPHI, Chemspec, etc.) ;
- Mener les négociations et finaliser les accords commerciaux, en étroite collaboration avec la direction ;
- Maintenir une base de données projets en utilisant le CRM ;
- Assurer une veille active sur les évolutions réglementaires et concurrentielles, aidé par le support du Groupe.

Votre profil

- Formation supérieure scientifique (ingénieur chimiste, biochimiste, organicien...) ;
- Expérience réussie d'au moins 5 ans en commercialisation d'ingrédients auprès du healthcare (pharmaceutique, médical et synthèse) ;
- Maîtrise de l'anglais professionnel.

Au-delà de l'expertise, nous recherchons un profil **hands-on**, « **chasseur** » 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 mondial, leader de son secteur et reconnu pour son expertise technique ;
- Un cadre favorisant l'autonomie (home-office, véhicule), la prise de responsabilités et la reconnaissance des résultats aux objectifs SMART
- Un on-boarding complet, intégrant une semaine de formation au siège du Groupe, puis des formations en ligne
- Rémunération fixe selon profil + variable dé plafonné sur objectifs + véhicule de fonction

👉 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. Il est particulièrement destiné à un talent ayant un intérêt prononcé pour les produits techniques et la relation client.

Situation : home-office avec déplacements réguliers en région parisienne, ou bureau au sein du Siège en région parisienne - **Référence** : AMI410/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.