

Depuis plus de 25 ans, Alliance Consulting® accompagne les dirigeants des industries de la santé, de la nutrition, de la nutraceutique et de la beauté. Cabinet pionnier, présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur, nous plaçons l'humain et l'expertise métier au cœur de chaque mandat.

Pour notre Client — filiale française (+100 M€, 50 collaborateurs) d'une multinationale de distribution et de services dans le secteur chimique : 120 ans d'expérience, +50 sites, 120 pays — nous recherchons sur la moitié Nord de la France un Account Manager capable de conjuguer conquête commerciale et rigueur technique.

Pharma Account Manager

Votre mission

Rattaché(e) à la direction commerciale et soutenu(e) par une assistante commerciale en charge des commandes et de la Supply, vous pilotez un portefeuille de clients et prospects Grands Comptes pharma sur la moitié Nord de la France.

Développer le chiffre d'affaires en optimisant la rentabilité de votre portefeuille.

Identifier et concrétiser des opportunités autour d'un catalogue technique à forte valeur ajoutée : additifs, agents de siliconisation, colles, plastiques, et plus encore.

Accompagner vos clients de près, avec une présence terrain régulière (2 jours par semaine en déplacement) et une participation aux salons clés du secteur (CPHI, Chemspec, etc.).

Mener les négociations et finaliser les accords commerciaux en autonomie.

Maintenir une base projets rigoureuse dans le CRM — un pipeline propre est un pipeline qui convertit.

Assurer une veille active sur les évolutions réglementaires et concurrentielles, avec le soutien des équipes Groupe.

Votre profil

Formation supérieure scientifique : Ingénieur chimiste, biochimiste, ou équivalent.

5 à 10 ans d'expérience réussie en commercialisation d'ingrédients chimiques ou d'API's auprès du healthcare (pharmaceutique, médical, synthèse).

Un réseau solide et actif sur la moitié Nord de la France, permettant une approche rapide et efficace.

Un anglais courant, indispensable pour fluidifier les échanges avec le Groupe.

Un tempérament de développeur : vous aimez ouvrir de nouveaux comptes autant que fidéliser les existants, vous savez transformer une opportunité en contrat, et vous tirez votre satisfaction du résultat obtenu.

Au-delà des compétences, nous recherchons un profil **hands-on**, orienté terrain et résultats, capable d'initier, d'ouvrir et de concrétiser de nouveaux projets en Pharma avec méthode et persévérance.

Ce que notre Client vous offre

Une **rémunération attractive** : 80-90 K€ bruts annuels (fixe + variable) pour un profil très confirmé, avec des objectifs SMART qui valorisent la performance.

Home-office et véhicule de fonction — un cadre qui responsabilise et reconnaît les résultats.

Une **filiale à taille humaine** où proximité, réactivité et transparence priment, adossée à la solidité d'un Groupe mondial leader, reconnu pour son expertise technique.

Un **onboarding structuré** : une semaine de formation au siège du Groupe, puis un parcours de formations en ligne progressif.

Un **environnement d'exigence positive**, fondé sur la confiance, l'autonomie et la reconnaissance.

Le mot de la fin

Ce poste s'adresse à un(e) professionnel(le) motivé(e) par le développement commercial sur le terrain, avec un goût marqué pour les produits techniques et la relation client de haut niveau. Il ou elle souhaite contribuer directement à la croissance d'une filiale solide et en pleine expansion, dans un climat de confiance et d'exigence.

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.

Candidature en toute confidentialité auprès du Cabinet Alliance Consulting® — votre interlocuteur unique tout au long du processus.