

Business Development Manager

About Albea & the Product line that is recruiting

Albéa est un leader mondial de la beauté, des soins personnels, des soins bucco-dentaires, des emballages pharmaceutiques et alimentaires. Albéa Gennevilliers abrite notre siège mondial.

Scope

Innovative Beauty Group (IBG) est un magasin de beauté mondial à guichet unique. En collaborant avec nos clients comme une extension de leurs équipes, nous donnons vie à la vision de la beauté. Au sein de notre groupe, deux marques se complètent pour créer des synergies :

- Orchard Custom Beauty crée et développe de magnifiques concepts clés en main dans les domaines des cosmétiques, des soins de la peau, des soins personnels et des soins à domicile pour des marques et des détaillants internationaux ;
- Fasten a une passion pour l'emballage et conçoit des concepts de beauté innovants ; Ensemble, nous sommes des constructeurs de concepts avec des capacités mondiales. Nous sommes toujours à la recherche de nouveaux employés innovateurs, enthousiastes, ingénieux et avant-gardistes.

IBG est en pleine croissance : son chiffre d'affaires dépasse les 250 MUSD et l'équipe compte plus de 250 talents dans le monde (US, Canada, France, Chine, Pays-Bas)

Main activities

- Proposer une stratégie pour atteindre les objectifs de croissance et de rentabilité sur le portefeuille clients et traduire cette stratégie en plan d'action
- Développer activement les affaires avec les clients existants ou prospects, développer un plan d'action pour les approcher
- Établir et maintenir une relation avec les clients existants et les prospects
- Mener les négociations puis assurer la liaison avec les services internes (développement produit, supply chain, finance, qualité, design ...)
- Rapporter régulièrement des informations et des données clés / Analyser mensuellement les résultats dans Net Suite et surveiller la réalisation des objectifs en conséquence ;
- Gérer les situations de crise avec le client, s'assurer qu'une communication appropriée et un plan d'action soient en place.

Accountability including KPIs

- Garantir la réalisation du business plan du portefeuille et des prospects,
- Garantir de nouveaux revenus de vente avec un bon niveau de rentabilité
- Garantir la gestion efficace de la trésorerie avec le Client,
- Garantir l'amélioration de la notoriété de l'entreprise aux yeux des clients par une communication

efficace, des offres adaptées aux besoins implicites et explicites ;

Profile (Experience & qualifications)

- De formation supérieure, vous avez environ 5 ans d'expérience dans la vente en commerce de détail dans le secteur cosmétique et multi clients.
- Efficacité personnelle et coordination de projet autonome, recherche de résultats en développant le travail d'équipe et la coopération, en créant une collaboration efficace entre les fonctions et en établissant une bonne communication
- Pro-activité, fort niveau d'engagement

Compétences en leadership

- Créer de la valeur pour tous
- A le sens du service envers les clients internes et externes.
- Gagnez en équipe Brise les silos. Soutient activement et contribue au succès des autres départements
- Atteindre les objectifs honore ses engagements.
- Assurer la satisfaction du client.

FUNCTION	
Sales - Marketing	
LOCATION	
Gennevilliers (92)	
APPLICATION EMAIL ADRESS	
obs.gennevilliers@albea-group.com	
TYPE OF CONTRACT	
Permanent	

DESCRIPTION

Rattaché(e) au General Manager, votre rôle consiste à définir les objectifs et la stratégie commerciale et développer le portefeuille en recherchant de nouveaux clients/secteurs et comptes clients existants