

# 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, ingénieurs 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

---

jobs.genevilliers@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