

We love cosmetics.

Weckerle Cosmetics a une position unique car elle concentre une chaîne logistique complète de développement de formule et de packaging, de production et de génie des procédés sous un même toit, ce qui nous donne un avantage compétitif. Ainsi, nous pouvons offrir des solutions simplifiées tout en étant un partenaire efficace dans le lancement de n'importe quel produit cosmétique.

Pour son site à Vulaines sur Seine – France, recherche un/une

Sales Manager

Résumé:

Etude, développement, mise en place et suivi d'une stratégie commerciale pour les nouveaux projets et développer le portefeuille clients/produits

Ses activités principales seront de :

- Proposer des axes d'évolution pour le développement de la stratégie commerciale
- Développer et optimiser, avec les Commerciaux globaux et le Directeur marketing du groupe, les ventes des produits Weckerle Cosmetics (publicité, plan marketing)
- Démarcher de nouveaux clients sur le marché français selon la stratégie élue
- Coopération avec le côté opérationnel pour la réalisation des projets ; avec R&D ; avec achats ; avec marketing
- Etude de la faisabilité des coûts
- Assurer la viabilité financière du projet et l'optimisation des coûts

Le Sales Manager travaillera aussi en interaction avec les équipes Sales du groupe Weckerle et sera amené(e) à se déplacer régulièrement au sein de ces autres entités et plus particulièrement en Allemagne.

Compétences :

Compétences techniques et requis :

- Maîtrise des techniques de vente et de négociation (techniques, prix, détails)
- Connaissances des produits cosmétiques
- Connaissances du marché cosmétique
- Autonomie et mobilité
- Langues : Français, Anglais obligatoire, d'autres langues seraient un plus

Compétences relationnelles

- Personnalité ouverte est flexible
- Sens de la rigueur et autonome
- Aisance pour la communication et capacité d'écoute
- Respect de la confidentialité
- Volonté mondiale de voyager
- Initiateur

