

<b>Recruteur</b>	
<b>Référence</b>	DDU/8670
<b>Titre de l'offre</b>	Key Account Manager Export h/f
<b>Description de la mission</b>	<p>Rattaché à la direction commerciale, vous êtes basé à notre siège, en Métropole Lilloise, vous participez activement au développement des ventes et à la rentabilité de nos produits auprès de nos partenaires et prospects à l'international.</p> <p>Vous identifiez les opportunités de développement de business, les quantifiez et les développez.</p> <p>Vous collaborez en interne avec les équipes marketing, achats, informatique, trade marketing, comptabilité et logistique.</p> <p>Vous participez aux salons et assurez la veille concurrentielle dans le but de formuler des recommandations pour améliorer la performance du business et du développement produits.</p> <p>Vous structurez les process en interne (qualité, réglementaire, logistique ...) et avec les sites de production du groupe à l'étranger afin d'être capable d'exporter en EU et hors de la zone EU : Maghreb, Asie...</p> <p>Vous suivez les clients historiques des sites de production et identifiez les opportunités de développement de business pour ouvrir de nouveaux comptes.</p>
<b>Type de contrat</b>	CDI
<b>Télétravail</b>	Non spécifié
<b>Client</b>	SELESCOPE
<b>Description de la société</b>	<p>Nous sommes la filiale française d'un groupe international familial (150 collaborateurs, 60 M d'€ de CA, dont 20% à l'export) et sommes devenus un acteur majeur sur notre marché, celui de la Grande Distribution Alimentaire (GSA). Nous fabriquons, ou faisons fabriquer, et commercialisons une large gamme de produits de grande consommation (PGC) à notre marque mais aussi à la marque de nos clients distributeurs (MDD).</p> <p>Nous vous offrons l'opportunité d'être l'acteur majeur d'une croissance externe réussie et de devenir un maillon clé au sein d'une entreprise à taille humaine, souple, réactive et en croissance qui développe 150 à 200 nouveaux produits par an.</p> <p>Notre appartenance à un groupe industriel familial est un gage complémentaire de solidité financière et de vision long-terme.</p> <p>Dans le cadre de notre développement à l'international, nous recherchons un Key Account Manager Export h/f</p>
<b>Localisation</b>	Métropole lilloise
<b>Pays</b>	Array
<b>Description du profil</b>	<p>De formation supérieure (Ecole de Commerce ou équivalent), vous avez acquis une première expérience à l'export, idéalement chez un industriel. Vous avez une âme de chasseur à l'international. Vous aimez la polyvalence que propose les structures à taille humaine, êtes sensible à la culture des PME familiales et êtes ouvert à l'international et aux déplacements que cela suppose.</p>
<b>Profil</b>	Ingénieur Commercial France/Export
<b>Secteur</b>	Agrochimie
<b>Langue</b>	Français