

Notre client est le leader européen du marché des emballages de service en papier et en plastique. Très proche de ses clients, l'entreprise conçoit et fabrique sur les machines dernier cri des larges gammes d'emballages pour boulangeries et la restauration rapide, la vente au détail, des sacs et sachets pour le commerce en ligne, les barquettes MAP, ainsi que du film industriel et tout autre type de sacs. Créée en 1957, cette société familiale et indépendante est synonyme d'innovation, caractérisée par des investissements ciblés dans la R&D (techniques de production et solutions produits) ainsi que la formation de tous les collaborateurs, mais aussi de croissance solide et rentable, d'un niveau de service irréprochable, de dynamisme et de sérieux. Avec un effectif de 3.300 collaborateurs, 30 sites dans 14 pays dans le monde, l'entreprise réalise un CA de plus d'un Mrd €.

Créée en 1992, la filiale française réalise un CA important sur ses différents marchés. La division « Boulangeries » travaille en France dans la quasi-totalité des segments clients et distributeurs, mais relativement peu avec les boulangeries industrielles. Le potentiel de développement est donc très important pour notre client. Afin de bâtir une réelle approche « grands comptes », y développer les ventes et conduire la croissance, l'entreprise cherche aujourd'hui pour la division « Boulangeries » un/e

Commercial / Responsable Grands Comptes France – Key-Account Manager France (f/h)

Cette position est rattachée à la Direction Commerciale France et Benelux basée au siège du groupe.

Missions :

- Prospecter et développer les clients grands comptes (notamment les boulangeries industrielles), définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale envers ces clients et prospects ciblés sur le marché français ;
- Avec les clients et les services internes, élaborer les concepts individuels et produits adaptés aux souhaits et besoins des clients ;
- Négocier avec les grands comptes afin de réaliser les objectifs chiffrés ou non ;
- Suivre et coordonner le quotidien et l'opérationnel avec les équipes en backoffice ;
- Analyser et comprendre les marchés, les tendances, les clients, les utilisateurs ou consommateurs ;
- Analyser les concurrents et leur environnement, leurs offres, prix, coûts et services ;
- Adapter les concepts marketings en coopération avec le service marketing au siège ;
- Communication, reporting et coopération avec le siège.

Profil et compétences requises :

- Développeur et Commercial(e) confirmé(e), auto-motivé(e), persévérant(e), pugnace et mobile, vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente, approche et développement de clients grands comptes ;
- Vous avez impérativement une expérience dans un secteur proche (consommables pour boulangeries, sacs, emballage fruits et légumes, emballage souple, matériels pour restauration rapide et snacks, papier ou carton, enveloppes, etc...) ;
- Passionné(e) par l'acquisition de nouveaux clients et motivé(e) par le challenge de bâtir un département « grands comptes » ;
- Capacités de développer des solutions et concepts de produits (packaging) pour et avec les clients en collaborant avec les services techniques du siège ;
- Etre un(e) négociateur(rice) convaincant(e) capable d'action commerciale pérenne, excellente aisance relationnelle, excellente capacité de communication externe mais aussi interne ;
- Capacités d'animer des équipes internes en backoffice, « hands-on » ;
- Connaissance si possible (pas obligatoirement) de l'anglais et/ou de l'allemand ;
- Lieu de Travail : région parisienne ou éventuellement en homeoffice en France.

Merci d'adresser votre candidature sous référence **FD KAM Packaging** de préférence par email à :

IMS International Management Services

Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris

18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com

www.ims-mgt.com

Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg

Im Grossacker 8
D-79252 Stegen

Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.