

BIOTECHNOLOGIES Brive (Corrèze)

SILAB est une société française indépendante spécialisée dans la recherche, la production et la commercialisation d'ingrédients actifs naturels, efficaces et sûrs destinés à l'industrie cosmétique et dermo-cosmétique mondiale.

Experte en biologie de la peau et dans la maîtrise du naturel, notre entreprise est l'un des leaders mondiaux dans le secteur depuis 40 ans grâce à une stratégie d'innovation ambitieuse et un investissement continu dans les Hommes, les équipements et les technologies.

Avec plus de 400 collaborateurs en France et à l'international, nous réalisons 60% de notre chiffre d'affaires à l'export, en collaboration avec un réseau de distributeurs exclusifs. Pour plus de détails : www.silab.fr

► 1 Chef·fe de Projets Clients France et International - Dermo-cosmétique

SILAB développe, fabrique et commercialise auprès des grands noms de l'industrie cosmétique et dermo-cosmétique mondiale des ingrédients actifs naturels, brevetés, à l'efficacité et l'innocuité démontrées, pour sublimer la beauté des peaux saines (département SILAB Cosmetics) et prendre soin des peaux fragilisées (département SILAB Softcare).

SILAB Cosmetics commercialise plus d'une centaine d'actifs cosmétiques d'origine naturelle reconnus sur le marché mondial de la beauté pour leur haut niveau d'innovation scientifique.

Garant de la promotion technique et marketing des actifs SILAB, le département Commercial assure le suivi de la relation client au quotidien, s'impliquant dans les projets de ses partenaires, et mettant à disposition toutes les informations utiles à propos des produits et du savoir-faire de l'entreprise.

Vous participerez activement à notre croissance en développant notre chiffre d'affaires auprès d'un portefeuille de clients composé d'industriels cosmétiques et dermo-cosmétiques, sur un périmètre France et international.

Intégré·e au département Commercial sur un poste sédentaire, vous participerez au développement de notre croissance en France et à l'international. Vous travaillerez en étroite collaboration avec l'équipe des chefs de marché Softcare détachés sur le terrain d'une part, et l'équipe administration des ventes d'autre part, tous animés par un sens aigu du service client et la performance commerciale.

Interlocuteur·trice-clé de nos clients et distributeurs ou filiales, vos missions consisteront principalement à :

- assurer le support client direct ou indirect, en France et/ou à l'international, par votre maîtrise des différentes facettes techniques, scientifiques, réglementaires, marketing et commerciales de nos produits. Vous prendrez ainsi en charge leurs différentes demandes, tout en intégrant les bonnes pratiques commerciales de SILAB ;
- solliciter l'avis de nos expert·es au sein de l'entreprise lorsque les demandes clients le nécessitent. À ce titre, vous serez le véritable pivot de circulation de l'information entre l'interne et l'externe ;
- participer activement aux réunions de travail pour l'élaboration des plans d'action commerciaux et des supports commerciaux en adéquation avec les objectifs ;
- animer la dynamique de projets chez nos clients par vos actions de suivis, avec l'aide de nos outils informatiques type CRM ;
- réaliser et synthétiser la veille clients nécessaire pour contribuer au développement du portefeuille ;
- contribuer, par votre vision pluridisciplinaire, à l'analyse de l'activité de vos marchés, partager aux interfaces pour contribuer au développement de l'offre ;
- assurer la prise en charge des réclamations clients, le cas échéant.

Ainsi, par votre attitude proactive, vous deviendrez un élément majeur de notre organisation pour la réalisation de la performance globale du département Commercial de SILAB.

Profil : De formation supérieure scientifique en pharmacie, cosmétique, biologie ou biochimie, complétée par une année de spécialisation ou une expérience réussie en gestion de projets commerciaux, vous parlez impérativement anglais.

Animé·e par la relation et la satisfaction clients, vous avez le sens de l'organisation, vous êtes force de proposition, vous aimez communiquer, travailler en équipe et vous souhaitez vous épanouir dans un poste qui allie sciences et commerce.

Vous bénéficierez pleinement de notre structure de formation continue dès votre intégration.

Poste en CDI à pourvoir dès que possible.

Rémunération selon le profil et l'expérience.

Avantages : Participation et intéressement, primes, tickets restaurant, crèche inter-entreprise, complémentaire santé familiale, télétravail, compte épargne-temps, plan d'épargne retraite, contribution à la mobilité durable, CSE dynamique.

Consultez « La vie dans l'entreprise » sur la page Talents de notre site internet.

Lieu de travail : Région Nouvelle-Aquitaine, Saint-Viance (Brive-La-Gaillarde, Corrèze).

Déposez votre candidature (CV et lettre de motivation) sur la page Talents de notre site internet www.silab.fr