



Cosmetic Business developer



Elysia Bioscience en quelques mots

Elysia Bioscience est un laboratoire privé indépendant proposant des services analytiques et de conseil scientifique originaux pour accompagner sur les plans technique, réglementaire et marketing les industriels développant des produits respectueux de la santé et de l'environnement.

Nous sommes les seules spécialistes en analyse et interprétation protéomique dans deux domaines d'activité : la cosmétique et les biosolutions pour l'agriculture (solutions alternatives aux produits de protection et nutrition des plantes conventionnels)

Elysia Bioscience a déménagé dans des locaux neufs à Canéjan au sein de l'écosystème IWHEN, et nous cherchons un nouveau membre pour renforcer l'équipe commerciale dans le secteur de la cosmétique.



Vos missions en plus de mots

En tant que cosmetic business developer, vous intégrez Elysia Bioscience pour développer les ventes auprès des entreprises développant ou produisant des produits cosmétiques. Au sein d'une équipe à dimension humaine, vous êtes rattaché(e) directement à la direction générale tout en étant très autonome dans vos fonctions. Vos missions sont :

- **Business development** - Prospecter et acquérir de nouveaux clients
 - Compréhension et maîtrise du discours commercial.
 - Être en veille sur le paysage concurrentiel, répertorier, cartographier et prioriser les prospects et clients, analyser les tendances du marché et les données clients pour ajuster les stratégies commerciales.
 - Gérer le tunnel d'acquisition des ventes et entretenir le vivier de contacts en amont
 - Concevoir des propositions commerciales répondant aux besoins qualifiés par des entretiens avec les prospects
 - Développer et fidéliser le portefeuille clients, négocier les contrats et conclure les ventes (avec l'appui ponctuel de la direction)
- **Gestion de projet** - Suivre la bonne réalisation des prestations vendues en collaboration avec les équipes techniques
- **Marketing & Communication** - Contribuer à la définition de la stratégie et déployer le plan d'actions marketing et communication
- **Activité de reporting CRM**
- **Organiser et participer à des réunions et salons professionnels**



Révélez vos compétences et aptitudes !

Par la variété des missions relatives et les perspectives d'évolution qui vous seront offertes, vous avez les compétences et aptitudes requises suivantes :

- **Compétences commerciales** : Développement de stratégies de vente efficaces, identification des besoins des clients et présentation convaincante des produits. Cela inclut également la négociation des contrats et la conclusion des ventes.
- **Communication** : Excellentes compétences en communication verbale et écrite pour interagir efficacement avec les clients et les collègues. L'écoute active des besoins des clients et la capacité à imaginer une réponse appropriée sont cruciales. Une maîtrise de l'anglais à l'oral et à l'écrit est requise.
- **Organisation et gestion du temps** : Gestion efficace du temps et des ressources pour atteindre les objectifs de vente. Cela comprend la planification des visites clients, l'administration et le suivi des ventes.
- **Adaptabilité** : Capacité à être force de proposition et à s'adapter à un environnement en constante évolution (nouvelles technologies, réglementations, tendances de marché, croissance de l'entreprise).
- **Esprit d'équipe** : Savoir collaborer efficacement avec les membres de l'équipe commerciale et d'autres services tels que la production ou la recherche et développement.
- **Persévérance** : Capacité à persévérer face aux défis et aux revers tout en restant motivé(e), enthousiaste et concentré(e) sur l'atteinte des objectifs de vente.



Vous vous reconnaissez ?

Bac+5, formation de Master en commerce. Une première expérience dans un rôle similaire au sein d'une entreprise privée, idéalement dans la vente de services dans le domaine cosmétique d'au moins 2 ans est fortement souhaitée. Une formation scientifique sera appréciée.

Type d'emploi : Temps plein, non-cadre, CDI (forfait jour, 218 jours/an)

Rémunération : 33-35 k€ + variable (6-15 k€)

Télétravail possible (max 2 jours/semaine), 100% télétravail sera automatiquement refusé

Date de prise du poste : Immédiate

Poste évolutif en responsable de pôle commerciale en cosmétique.



Rejoignez-nous !

Créé en 2019 par Emilie Obre et Su Melser, Elysia Bioscience est une jeune entreprise engagée dans la transition écologique et spécialisée dans l'analyse protéomique globale couplée à la bio-informatique et la data visualisation. Nous révélons les effets et modes d'action de produits sur la santé et l'environnement au service des industries de la cosmétique naturelle et de l'agriculture durable.

L'innovation continue, le partage de connaissances, l'agilité dans l'action, l'ouverture d'esprit et l'éthique environnementale guident l'ensemble des initiatives, le management et les relations partenariales d'Elysia Bioscience et de son équipe.

Pour candidater : CV et lettre de motivation
à envoyer à info@elysia-bioscience.com



NOTE

Une expérience en commerce dans une entreprise privée en cosmétique est incontournable !

Tout CV ne présentant pas cette expérience sera automatiquement refusé.

Poste à pourvoir immédiatement ou sous un mois max !

Tout CV ne présentant pas cette condition sera automatiquement refusé.



elysia 
BIOSCIENCE