



On ne se donne pas à fond depuis plus de 70 ans sans une bonne raison...

Chez Expanscience, nous sommes une société à mission, et notre raison d'être est « d'aider chacun à façonner son bien-être », de l'enfance à la séniorité. C'est ce qui fait avancer, chercher et innover nos 1300 collaborateurs, tous les jours ! Indépendants dans l'âme, nous sommes une entreprise française, 100% familiale, avec des produits présents dans plus de 90 pays. Notre impact positif sur la société et l'environnement est reconnu par la certification B Corp et nous nous engageons à être une entreprise meilleure pour le monde... meilleure pour nos salarié(e)s aussi, par la promesse que nous faisons de développer le potentiel de chacun(e) !

Notre mission vaut en premier lieu pour nos équipes. Au quotidien, cela se traduit par renforcer la QVT et l'égalité professionnelle, accompagner les vulnérabilités et favoriser l'inclusion des plus fragiles, proposer une stratégie talents et compétences ambitieuse et favoriser l'équilibre des temps de vie et l'efficacité collective. Cela passe par des mesures ambitieuses qui adressent les grands défis sociétaux des entreprises du XXIe siècle. Et cela porte ses fruits : nous sommes fiers d'être certifiés Great Place to Work dans 100% de nos filiales pour la 2e année consécutive !

Ce qui nous rend différents chez Expanscience (liste non exhaustive !)

- Une care policy et une santé au travail renforcée (*100% des managers formés aux risques psychosociaux en 2025*)
- Une stratégie talents et compétences ambitieuse (*5,78% de la masse salariale France attribuée à la formation en 2023*)
- Un accompagnement de la parentalité disruptif (*reprise progressive à 80% les 2 premiers mois après le congé maternité ou paternité, avec maintien de la rémunération à 100%*), une lutte contre le décrochage (*coaching individuel avant, pendant et après le congé maternité*) et pour l'égalité professionnelle (*note de 93/100 à l'index de l'égalité Femmes-Hommes en 2024*)
- Un accompagnement des vulnérabilités et une inclusion des plus fragiles (*congé menstruel en cas de dysménorrhée incapacitante*)
- Un équilibre des temps de vie et une efficacité collective préservée (*accord télétravail disruptif avec 1 socle commun de 4 jours de présence min. par mois concentrés autour des moments clés de l'entreprise*)
- Des collaborateurs acteurs d'une entreprise plus inclusive et solidaire (*100% des collaborateurs peuvent dédier une partie de leur temps de travail à un projet associatif*)

Et en +

- Un mécénat actif depuis 1982 : la Fondation Mustela, abritée par la Fondation de France, qui soutient le développement de l'enfant et la parentalité partout dans le monde.
- Un Observatoire « Âge et société » pour contribuer à faire évoluer le regard de la société et des citoyens sur l'âge.

Pour nous accompagner dans notre développement, nous recherchons un(e) **Responsable de zone EMEA**, basé(e) sur notre site de Paris La Défense.

Au sein de la Direction des Actifs Cosmétique et Nutraceutique, nous développons et commercialisons des matières premières d'origine naturelles destinées aux industries cosmétiques et des compléments alimentaires.

Intégré(e) à l'équipe commerciale, le/la future Responsable de zone aura pour principale mission de contribuer au développement du chiffre d'affaires en France et en Europe.

Il/Elle aura pour missions de :

- promouvoir l'ensemble des ingrédients cosmétiques et nutraceutiques du catalogue,
- gérer, développer et fidéliser le portefeuille de clients,
- accroître le potentiel commercial sur la zone dédiée, notamment en identifiant les intérêts potentiels et les opportunités de vente, en développant les clients existants et en convertissant les prospects,
- contribuer au lancement des nouveaux produits et à la promotion des produits existants au travers de rencontres (salons, visites terrains) et des suivis réguliers,
- établir des rapports périodiques de l'activité commerciale via CRM interne,
- former et accompagner les équipes commerciales des distributeurs de la zone confiée, assurer le suivi régulier de l'activité et de la performance,
- entretenir des relations collaboratives avec les différents services du groupe Expanscience (marketing, R&D, réglementaire, supply chain...),
- établir des prévisions de ventes court et moyen termes fiables, les actualiser et établir un budget annuel concernant le territoire.

De profil Bac+4/5, biologiste, chimiste, pharmacien, Ecole de commerce avec un goût prononcé pour la science et pour le développement commercial, vous avez idéalement 2-4 ans d'expériences en commercialisation d'ingrédients cosmétiques.

Votre anglais est courant, une autre langue serait un plus.

Vos qualités sont la clé de votre réussite :

- forte orientation client, goût du challenge,
- réactivité, dynamisme, persévérance,
- aptitude à travailler en équipe,
- curiosité, aisance relationnelle, bonne humeur.

De nombreux déplacements sont à prévoir sur ce poste en France et en Europe.

Pour nous rejoindre, nous vous invitons à nous faire parvenir votre candidature via notre rubrique « Exprimez vos talents » sur notre site internet www.expanscience.com ou sur l'adresse mail suivante : adechampsavin@expanscience.com