



Key Account Manager - International H/F

Vous êtes dynamique et vous recherchez une mission pleine de sens dans un contexte de fort développement ?

Alors rejoignez NUTRISENS et prenez part à son aventure !

Le groupe NUTRISENS (480 collaborateurs) est devenu l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition, en axant sa croissance autour de deux grands pôles d'expertise : la nutrition clinique et l'alimentation médicale.

Depuis 10 ans, nous travaillons avec passion pour imaginer des aliments bien pensés, bien préparés et surtout, bons à savourer. Parce que c'est ce qui nous tient à cœur : redonner le goût de manger.

Nutrisens recherche un(e) **Key Account Manager - International** en CDI au sein de l'équipe Internationale composée de 5 personnes et basée à Francheville.

Vos principales missions

Rattaché(e) au Business Development Director, le Key Account Manager International gère les clients internationaux actuels, assure le développement de l'activité et prospecte le marché selon la stratégie du service pour développer l'activité et réaliser le Business Plan de l'entreprise.

Vos principales missions sont :

- Définir et mettre en œuvre les axes stratégiques de développement en termes de commercialisation afin d'assurer le développement de l'activité :
 - ✓ Déterminer les orientations commerciales, les cibles clients et les objectifs à atteindre ainsi que les moyens à mettre en place pour atteindre les objectifs fixés par la Direction Internationale (CA, VA et contribution) ;
- Participer au déploiement commercial (Chiffre d'Affaires et marge) de la Business Unit Internationale :
 - ✓ Piloter la relation client en lien avec l'équipe ADV Export
 - ✓ Garantir et faire croître le CA et la marge commerciale / Prospecter
 - ✓ Prendre en charge la négociation, le développement et le suivi des clients de son portefeuille ;
 - ✓ Construire des partenariats étroits avec nos clients dans un objectif permanent de performance commerciale et de fidélisation :
 - Mise en place et animation de Comités d'innovation
 - Accompagnement sur les projets de nutrition
 - Pilotage de projets transverses, créateurs de valeurs pour les partenaires clients
 - ✓ Elaboration des budgets commerciaux
- Piloter les projets internationaux de développement de produits en lien avec les usines, les sous-traitants et le marketing
 - ✓ Etre attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin de proposer en permanence les adaptations des offres de l'entreprise



- ✓ Examiner l'adéquation marché/capacité de production de Nutrisens
- Analyser les résultats, assurer le Reporting et les revues d'activités et proposer des plans d'action correctifs ;

Profil

Vous êtes diplômé(e) d'une école de commerce ou d'une école d'ingénieur en agroalimentaire.
Vous avez une expérience de 3 à 5 ans en commerce international et/ou en tant que Responsable Grands Comptes.
Vous êtes curieux et avez une réelle appétence pour l'alimentation médicale, la nutrition clinique et/ou la diététique.
Vous êtes orienté business et vous souhaitez vous investir dans une entreprise en pleine croissance.
Vous avez le goût du challenge et aimez prendre des initiatives.
Vous êtes parfaitement à l'aise en anglais à l'écrit et à l'oral.
Une maîtrise de l'espagnol ou d'une 3^{ème} langue est un vrai plus.
Enfin, vous aimez le travail en équipe et disposez d'un excellent relationnel tant avec vos clients internes qu'externes.

Début : Dès que possible

Salaire : selon profil et expérience (fixe + variable)

Tickets restaurant / mutuelle de qualité / 50% des frais de transport en commun

Envoyer CV + LM à recrutement@nutrisens.fr