

Responsable du développement secteur Nutrition et Santé

Company

Pour une société française implantée à Bangkok leader dans le domaine des acides aminés naturels. Le siège est basé en Bretagne mais la société exporte dans plus de 38 pays et réalise 60% de son CA à l'étranger

Objectifs de la fonction:

Développer les ventes pour la zone Sud-est Asiatique* (périmètre susceptible d'évoluer dans le futur) sur les secteurs de la pharmacie, de la nutrition infantile, des compléments alimentaires et de la cosmétique dans le cadre de la stratégie de développement et des objectifs commerciaux fixes chaque année par l'entreprise.

Responsabilités du titulaire sont :

- Assurer la commercialisation des produits auprès des clients et prospects en poursuivant un double objectif de performance commerciale et de satisfaction client.
- Structurer le réseau des distributeurs sur la zone en sélectionnant les distributeurs les plus pertinents et susceptibles de contribuer au développement commercial de l'entreprise.
- Animer le réseau de distributeurs et faire respecter les règles du jeu définies dans le cadre de la politique commerciale (contrat de distribution, reporting régulier, visites terrain, formation des équipes, transparence dans la politique commerciale, ...).
- Participer activement à l'élaboration de la politique commerciale (offre produits/services) en vue de la mise sur le marché de produits et services les plus adaptés aux attentes des clients et ceci en interface avec la direction générale, la direction commerciale, la R&D et l'Assurance Qualité.
- Assurer le déploiement d'actions de prospection commerciale en vue de conquérir de nouveaux clients (clients directs ou distributeurs) et de nouveaux pays.
- Contribuer à la compréhension et à l'évaluation du potentiel des marchés par la consolidation de données chiffrées et d'analyses qualitatives.
- Participer à l'élaboration et à la réalisation d'outils de vente, de formation ou de gestion commerciale destinés aux clients et prospects ou à l'équipe commerciale.
- Participer à la mise en place d'indicateurs clefs et à la démarche d'amélioration continue permettant d'optimiser l'activité commerciale.

Profil du poste :

- Le candidat idéal doit avoir une expérience dans la vente B2B d'ingrédients. Vous serez responsable du développement des relations avec les clients et les distributeurs.
- Voyages fréquents en ASEAN.
- A moyen terme le candidat prendra la Direction du bureau de Bangkok, directement sous la responsabilité du Directeur Commercial (basé en France).

Compétences requises :

- 5 ans d'expérience dans le secteur des ingrédients.
- Excellente communication et présentation.
- Bon niveau d'anglais requis.

- Bonne capacité pour la négociation.

Conditions

- Work Location: Bangkok
- Local Contract

Interested candidates, please send application to employment@francothaicc.com
Only shortlisted candidates will be notified.



Franco-Thai
Chamber of Commerce
หอการค้าฝรั่งเศส-ไทย