



HEAD OF SALES B2B

ABOUT :

Voulez-vous faire partie de l'équipe d'une start-up qui révolutionne le monde de l'analytique pour la cosmétique, les fragrances et les nutraceutiques ?

Fondée en 2012, DNA Gensee est LE laboratoire d'identification et de traçabilité sur matières premières végétales, qui a l'ambition de disrupter l'industrie cosmétique, des fragrances et du bien-être. En cinq ans, nous avons levé plusieurs centaines de milliers d'euros et travaillons main dans la main avec quelques-uns des plus gros cosméticiens.

Grâce à DNA Gensee, ces belles maisons peuvent maintenant mieux contrôler et sécuriser leurs matières premières et faire des gammes de produits finis plus naturels et respectueux de l'environnement.

Le potentiel de la technologie est mondial, REJOIGNEZ-NOUS pour changer le monde des produits de soin au sens large !

WHAT YOU WILL DO :

Nous avons besoin d'un(e) brillant(e) commercial(e) qui sera passionné(e) par l'idée de mettre en place une organisation commerciale innovante. Vous serez sur le terrain pour convaincre les grands comptes et systématiser le « reflexe DNA » dans le développement de leurs gammes naturelles.

En détail :

- Concevoir et mettre en place la stratégie commerciale DNA en permettant de structurer l'approche et d'industrialiser la recherche de prospects (marketing automation, inbound marketing, CRM)
- Innover pour initier de nouveaux contacts et compléter un portefeuille de clients que vous développerez de façon substantielle / Développer la communauté « réseaux » de DNA Gensee

- Animer les comptes entreprises les plus stratégiques et qualifier finement leurs besoins futurs
 - Convaincre des clients en créant / relayant des articles sur l'univers de DNA
 - Travailler en étroite collaboration avec l'équipe scientifique sur les expérimentations et les restitutions aux clients
 - Optimiser et mettre en place le plan marketing
 - Organiser et gérer les rendez-vous d'affaires et la prospection salons/congrès au niveau international
-

WHAT WE ARE LOOKING FOR :

- Au moins 3 ans d'expérience sur un poste commercial B2B dans le domaine de la cosmétique
 - Forte connaissance du marché de la cosmétique et un réseau propriétaire fidèle
 - Forte capacité de « chasse » pour développer un portefeuille clientèle et mettre en avant le modèle « DNA »
 - Très proactif, organisé et responsable
 - Team player, vous avez l'esprit « start-up » et vous savez travailler en totale autonomie
 - Souhait de s'impliquer à 200% dans une aventure unique et rejoindre une équipe passionnée
 - Excellent relationnel, capacité à établir des relations de qualité avec les clients et les journalistes spécialisés
 - Porte-parole de DNA Gensee auprès de nos clients et des leaders d'opinion, ce qui implique sérieux, sympathie et réactivité
 - Une connaissance technique en biotechnologies serait appréciée
 - Anglais courant est indispensable et maîtrise de l'espagnol serait un avantage
-

ADDITIONAL INFORMATION :

- Contract type : CDI
- Start date : asap
- Location : Ile-de-France de préférence, Lyon ou Bourget-du-Lac (73)
- Education Level : Master's Degree
- Experience Level : 3-5 years
- Salary : Fixe compétitif en fonction de votre profil et de votre expérience et variable intéressant à négocier en fonction des objectifs