

Entreprise spécialisée dans la production et la commercialisation de matières premières aromatiques (huiles essentielles, extraits naturels), nous réalisons plus de 90% de notre chiffre d'affaires à l'international et travaillons dans les domaines de la beauté (cosmétique, parfums), du bien-être (aromathérapie, pharmaceutique) et de l'alimentaire (arômes). Nous sommes situés en Drôme Provençale, au cœur des champs de lavande et possédons des filiales dans différents pays.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons :

H/F Assistant Directeur Commercial

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous fournissez l'assistance administrative et opérationnelle nécessaire à la prise de décision commerciale. Vous aidez la direction commerciale à traiter les demandes spécifiques des clients et réalisez le traitement commercial et administratif de ces demandes clients.

Dans le cadre de cette mission, vous devrez notamment :

- Préparer les informations commerciales pour l'élaboration des offres aux clients
- Enregistrer les offres et demandes d'échantillon
- Transmettre les données sur les modalités techniques et/ou commerciales aux clients et aux organes pertinents en interne
- Vous assurer du bon fonctionnement de la chaîne commerciale et du suivi client
- Faire le suivi des contrats commerciaux
- Participer à la préparation des visites et réaliser des présentations et tous supports nécessaires à la direction commerciale
- Participer à l'organisation des déplacements / visites clients

Votre profil:

- Vous êtes diplômé d'une école de commerce ou ingénieur et/ou disposez d'une expérience significative dans le domaine des matières premières aromatiques ou équivalent
- Vous maîtrisez parfaitement un anglais très opérationnel (impératif)
- Doté de qualités d'organisation, de rédaction et de méthodologie, vous faites preuve d'un esprit de service développé et de maturité. Votre goût du travail avec des interlocuteurs multiples, votre esprit de synthèse et votre autonomie sont de réels atouts pour le poste.
- Vous avez la capacité de vous impliquer pleinement dans un développement commercial motivant et exigeant au sein d'une équipe.

Contrat CDI, Poste à pouvoir immédiatement

Horaire : 35h/semaine, Salaire à négocier entre 26k€ et 36k€ selon profil

CV + LM à adresser par mail à Nathalie GONCALVES :
nathalie.goncalves@bontoux.com

