



artisan scientifique

Assistant commercial vente Europe h/f CDI - Paris

Chez Capsum, sous-traitant innovant clé de l'industrie cosmétique, Passion & Innovation s'expriment partout : dans nos technologies brevetées, nos machines sur-mesure, nos formules inédites, nos concepts créatifs... Dans le cadre de notre croissance, nous recherchons un **Assistant commercial vente Europe h/f** pour venir renforcer notre équipe Vente Innovation :

Capsum a de fortes ambitions RSE et vous participerez, dans le cadre de votre mission, à la réalisation de ses objectifs.

VOUS AVEZ :

- Un bac+2 (commercial).
- Minimum 2 ans d'expérience dans la gestion des grands comptes (BtoB).
- La capacité à travailler avec des équipes interfonctionnelles.
- De solides compétences interpersonnelles et une aisance relationnelle.
- Une forte capacité de planification et d'analyse.
- Une flexibilité pour faire face aux exigences de planification et aux événements imprévus de dernière minute.
- Le souci du détail et un esprit de synthèse.
- Un esprit d'initiative et une ouverture d'esprit.
- Des connaissances de base en développement de produits de beauté.
- Un anglais courant.
- Une maîtrise fluide de Microsoft Office.

VOUS ETES :

- Organisé.e et rigoureux.euse.
- Curieux.se et passionné.e par l'innovation.
- Collaboratif.ve et adaptable.

INFORMATIONS UTILES :

- **Début du contrat :** ASAP
- **Contraintes particulières :** Port des EPI, respect des consignes de sécurité et qualité
- **Localisation :** Paris 16ème

VOUS ALLEZ :

- Être un support à l'équipe Vente Innovation.
- Organiser des meetings, préparer l'agenda, suivre des livrables.
- Assurer le suivi des déplacements et des opérations de terrain.
- Mettre à jour les dossiers avant les visites clients.
- S'assurer que les informations enregistrées sont à jour.
- Rédiger et envoyer des documents commerciaux (devis, offres commerciales, ...).
- Suivre des devis, commandes et facturations, relancer les clients.
- Participer à l'amélioration continue des outils de gestion portefeuille clients.
- Actualiser les tableaux de statistiques de ventes.
- Veiller à la satisfaction client.
- Rapporter en direct au Directeur des Ventes Innovation.
- Recueillir des informations sur le marché et les clients.
- Rester en veille pour fournir des informations sur les tendances.

Les Capsumiens et Capsumiennes vous attendent avec impatience !

Envoyez-nous votre candidature sur job@capsum.eu (référence ASSKAMINNO)

Capsum s'engage pour l'inclusion et contre la discrimination. Pour donner sa chance à tous, nous traitons les candidatures de manière équitable et évaluons avant tout les compétences, l'expérience et l'adéquation à nos valeurs.

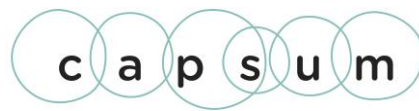
Offre publiée le 22/06/2023

A PROPOS DE NOUS

Fondé en 2008, Capsum a su en quelques années devenir un acteur clé dans le monde cosmétique grâce à son expertise unique en Microfluidique et à sa vision fraîche et innovante de la formulation. En véritable artisan scientifique, la société crée des produits "de rêve" sur mesure pour les marques du secteur. Aujourd'hui, la société a pour clients des marques créatives émergentes, ainsi que des grands groupes cosmétiques français et internationaux. Capsum compte plus de 220 collaborateurs

Capsum SAS | Héliopolis II | 126, Boulevard Bara | 13013 Marseille | France | www.capsum.eu

SAS au capital de 541 736 € - Siret 508 806 080 00042 - APE : 2059 Z - RCS 508 806 080 Marseille - TVA intracommunautaire : FR 62 508 806 080



artisan scientifique

de talent qui nourrissent les succès de demain. Présent en France (Marseille, siège social) et aux Etats-Unis (Austin, Texas), Capsum dispose aussi d'un show-room à Paris.