

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...

Nos équipes, enthousiastes et engagées, conçoivent et fabriquent pour les marques des produits de beauté innovants et efficaces, de manière durable.

Dans le cadre de notre croissance, nous recherchons un **Assistant commercial vente Europe h/f** pour venir renforcer notre équipe Vente Innovation.

Profil ↴

- **Bac+2 (commercial)**
- Une expérience probante dans la gestion des grands comptes (BtoB) dans le secteur du luxe (cosmétique, joaillerie, maroquinerie, parfumerie...).
- 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.
- Un anglais courant.
- Une maîtrise fluide de Microsoft Office.
- Organisé et rigoureux
- Curieux et passionné par l'innovation.
- Collaboratif et adaptable.

Missions ↴

- 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.

Avantages ↴

- Un parcours d'intégration pour avoir les clés de la réussite
- Un cadre pour développer de nouvelles compétences.
- Evoluer dans une entreprise jeune et dynamique.
- Mettre votre enthousiasme au service d'une équipe engagée. Dans le cadre de votre mission, vous participerez à la réalisation de nos objectifs RSE.
- Tickets restaurant de 10€, participation et intéressement, CSE, mutuelle (60% prise en charge), prévoyance (100% prise en charge), produits cosmétiques offerts, 6 semaines de CP par an...

Informations utiles ↴

- **Rémunération** : Selon profil
- **Prise de poste** : ASAP (« pour demain » en Capsumien)
- **Localisation** : Paris (16^{ème})
- **Horaires de travail** : 38H/semaine
- Capsum s'engage pour l'inclusion et contre la discrimination. Pour donner sa chance à tous, nous traitons les candidatures de manière équitable, évaluons avant tout les compétences, l'expérience et l'adéquation à nos valeurs.

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.

La société crée des produits uniques, sur mesure, respectant la vision de la marque du client. Que ce soit pour des marques créatives émergentes, ou des grands groupes cosmétiques internationaux, nos produits se distinguent par leur efficacité, leur attrait visuel et sensoriel inégalé.

Aujourd'hui, Capsum a de fortes ambitions RSE, affiche une croissance annuelle à deux chiffres et compte plus de 270 collaborateurs de talent qui nourrissent les succès de demain. Les laboratoires et l'usine historique sont basés en PACA (Marseille/Aix). Capsum dispose aussi d'un show-room à Paris et d'une usine de production responsable aux Etats-Unis.