

CARE CHANGES
EVERYTHING.

Beiersdorf

HOME OF



Eucerin

Hansaplast

LA PRAIRIE
SWITZERLAND

CHANTECAILLE

ASSISTANT COMMERCIAL - H/F

Chez Beiersdorf, nous voulons aider les gens à se sentir bien dans leur peau - et notre engagement va bien au-delà des soins de la peau. Depuis 140 ans, nous développons des produits de soins de la peau et du corps innovants pour des marques renommées telles que NIVEA, Eucerin, La Prairie, Hansaplast et Labello. Nous agissons conformément à notre objectif, WE CARE BEYOND SKIN, et assumons la responsabilité de nos consommateurs, de nos employés, de l'environnement et de la société. Derrière chaque marque, chaque produit et chaque réalisation se trouvent plus de 20 000 employés. C'est pour eux que nous vivons dans une culture inclusive de respect et de confiance qui est fortement alignée sur nos valeurs - SOIN, COURAGE, SIMPLICITÉ et CONFIANCE. Nous accueillons également la diversité en valorisant le caractère unique de chaque individu et en nous engageant pour l'égalité des chances pour tous.

Vous aimez le challenge et vous avez une solide expérience en recommandation stratégique marketing alliée à de solides compétences analytiques? Vous avez une vraie sensibilité pour l'univers de dermo cosmétique en pharmacie? Alors rejoignez-nous au sein de l'équipe marketing Eucerin pour faire vivre notre raison d'être! Chez Eucerin nous avons la conviction que les soins dermo- cosmétiques ont le pouvoir de changer la vie. #

EUCERINCAMARCHE

ADDITIONAL INFORMATION

Quelles seront vos missions ?

Assortiment /Promotion : interface interne et externe

- Communiquer aux clients l'assortiment et les promotions, les fiches produits comprenant tarifs et données logistiques via extractions SAP et proformas
- Assurer la gestion, l'exactitude des informations et l'interface avec le client sur les catalogues électroniques et/ou la bibliothèque produits, les assortiments standards et les formats promotionnels
- Mise en place d'un suivi des créations de codes et relance éventuelles des Assistant(e)s Achats (gestion d'éventuels dysfonctionnements terrain)
- Adresser les visuels des nouveautés et packs promotionnels, les descriptifs et les produits aux clients
- Communiquer au terrain les dates de redescente des nouveautés, l'assortiment et le plan trade
- Suivi administratif des budgets commerciaux
- Mise à jour des dossiers Clients et des Bases de Données

Tarif et supports négociations annuelles

- Gérer la liste des interlocuteurs clients
- S'occuper des impressions et de l'envoi des tarifs aux clients
- Gérer par délégation du KAM certains litiges prix avec le service clients et les clients
- Suivi du fichier Accords Enseignes et paramétrer les conditions commerciales et tarifs selon les accords clients
- Création des engagements cohérents

GMS, Grossistes et Export et autres clients éventuels

- Prépare dans le cadre des négociations
- S'occupe de l'envoi des contrats commerciaux pour signature interne + suivi des signatures via DocuSign

Déclaration du chiffre d'affaires mensuels

- Déclaration du CA mensuel des clients GSM sur l'interface client (via l'outil Bone)

Missions Spécifiques

- Organisation et gestion des salons ou événements clients GSM ou pharmacies
- Envoi des produits, visuels produits ou matrice de référencement pour les e-retailers
- Gestion et diffusion des ordres de mission VP en GSM
- Mise en place de projet spécifique en collaboration avec le KAM
- Suivi des ouvertures de nouvelles parapharmacies GSM et envoi des informations au terrain
- Remplissage des matrices trade annuel des groupements de pharmacies

Quel est le profil que nous recherchons ?

Compétences

- Proactivité et autonomie
- Organisation et rigueur
- Réactivité et polyvalence
- Disponibilité et agilité
- Bon esprit de synthèse
- Agilité avec les chiffres
- Qualités relationnelles
- Esprit d'équipe
- Maîtrise d'Excel (recherche v, tableaux croisés dynamiques) + pack office
- Être à l'aise avec les outils CRM (SAP, cohéris, B One)
- La maîtrise des descentes tarifaires

Expérience et formation

- Une 1ère expérience dans des fonctions d'assistant(e) commercial serait appréciée.

- De formation (Bac+2)
- Anglais professionnel à minima

JOB DETAILS

Contract Type: Unlimited / Full-Time
Country / City: France / Paris
Company: Beiersdorf s.a.s. (France)
Job ID: 15375