



BUSINESS DEVELOPER (TECHNICO-COMMERCIAL) JR
INGREDIENTS NUTRACEUTIQUES B2B – COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES
Français/Anglais (H/F) - CDI

Vous avez la fibre scientifique, le tempérament commercial et l'envie de faire bouger les lignes de la nutrition-santé ? Rejoignez Elementa !

Chez **Elementa**, nous accompagnons les acteurs des compléments alimentaires dans leurs projets d'innovation grâce à des ingrédients nutraceutiques premium, innovants et à l'efficacité scientifiquement documentée.

Notre ADN ? L'expertise scientifique, l'excellence du sourcing et la proximité client.

Aujourd'hui, nous recherchons un(e) Technico-commercial(e) BtoB prêt(e) à relever de nouveaux défis, à conquérir de nouveaux marchés et à construire des partenariats durables avec les industriels des compléments alimentaires et de la nutrition sportive.

Au sein d'une équipe agile, passionnée et conviviale, vous prenez part à une aventure entrepreneuriale ambitieuse et développez votre portefeuille clients en France et au Benelux, avec le soutien du responsable commercial.

 VOS MISSIONS :

- **Développement commercial :** Prospector, développer et fidéliser un portefeuille de clients B2B en France et à l'international. Vous repérez de nouvelles opportunités (clients, marchés, ingrédients, applications) et suivez vos offres, en lien avec votre Responsable de domaine d'activité.
- **Conseil technique & relation clients :** Comprendre les besoins techniques et marketing de vos clients pour leur proposer la bonne solution ingrédient. Vous êtes leur interlocuteur privilégié et le relais de nos équipes R&D, qualité et sourcing.
- **Suivi & coordination :** Suivre devis et commandes avec l'assistante du service clients, rencontrer fournisseurs et fabricants avec le service sourcing, représenter Elementa sur les salons professionnels (FIE, CFIA, Vitafoods, Nutriform) et assurer votre reporting dans notre CRM.

 VOTRE PROFIL :

- **Votre background :** Formation Bac+5 en agroalimentaire, nutrition, biochimie, pharmacie ou équivalent, idéalement doublé d'une spécialisation en commerce.
- **Votre expérience :** Une première expérience commerciale B2B de 3 ans minimum, idéalement dans l'agroalimentaire ou les ingrédients.
- **Vos compétences clés :** Anglais professionnel indispensable, sensibilité aux enjeux de qualité, de sécurité alimentaire et de réglementation, aisance avec les outils CRM.
- **Vos soft skills :** Dynamisme, ténacité, sens du service client, curiosité technique, rigueur et autonomie dans l'organisation de votre travail et de vos déplacements.

 POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

- **Le contrat :** CDI à pourvoir dès que possible.
- **Le cadre de vie :** Poste en home office, avec un lieu d'habitation permettant des déplacements vers le nord de la France, la Belgique, l'Allemagne, ... (Idéalement en région parisienne)
- **L'écosystème :**
 - Un marché en pleine santé, dynamique et innovant
 - Une équipe conviviale et bienveillante
 - Des projets diversifiés, stimulants, et un secteur en pleine croissance

Contact : contact@elementa-ingredients.com
www.elementa-ingredients.com