

28 octobre 2021

#### POSITION

Responsable de Comptes EMEA (H/F)

#### RATTACHEMENT

Directeur/Directrice du Business Development EMEA

#### TYPE DE CONTRAT

CDI

#### LOCALISATION

Daix, France – Télétravail

## A PROPOS DE NOVOLYZE

Novolyze est une entreprise à mission, notre objectif est d'améliorer la sécurité et la qualité des aliments tout en limitant l'impact de leur production sur notre environnement. Pour ce faire, nous commercialisons dans le monde entier et notamment aux USA avec notre maison mère américaine, des produits et services innovants associant les dernières technologies numériques et biotechnologiques.

Novolyze a été l'une des quatre premières entreprises françaises sélectionnées par la Commission Européenne pour intégrer l'accélérateur "European Innovation Council (EIC)". Novolyze s'est également engagée dans une démarche de certification B-Corp pour réaffirmer sa mission sociétale et démontrer son impact positif.

Dans un monde où de plus en plus de personnes veulent accéder à des aliments sûrs, nous mobilisons nos talents et leur esprit d'équipe pour que la sécurité alimentaire fonctionne mieux pour tout le monde.

Si vous avez le désir d'évoluer au sein d'une entreprise dynamique, de faire une différence majeure au sein de l'organisation, de travailler dans un environnement où les activités se déroulent à un

rythme rapide et si vous avez une expérience démontrée de la croissance rapide du territoire EMEA (Europe Moyen-Orient, Afrique), dans le domaine de la sécurité alimentaire, de la qualité et de la conformité, alors cette opportunité pourrait être pour vous.

Novolyze est en pleine croissance avec le développement d'une plateforme propriétaire qui aide l'industrie alimentaire à améliorer considérablement sa capacité à produire des aliments plus sûrs et de meilleure qualité, tout en assurant une forte conformité aux normes internationales de sécurité et de qualité des aliments. Pour en savoir plus sur Novolyze, veuillez consulter le site [www.novolyze.com](http://www.novolyze.com).

## MISSIONS

Le responsable de compte sera chargé de cultiver et de maximiser les relations avec les grandes entreprises, en se concentrant sur l'acquisition d'usines supplémentaires pour standardiser la plateforme innovante de sécurité alimentaire NOVOLYZE, en ajoutant continuellement de nouvelles sources de revenus. Il/elle sera responsable de l'atteinte des quotas mensuels et trimestriels tout en maintenant un niveau de service exceptionnel.

Il/elle rend compte au directeur du Business Development EMEA avec lequel il/elle travaillera en étroite collaboration.

### Responsabilités

- Conclure des ventes et des expansions dans les comptes cibles conclus par le/la Directeur-trice du Business Development ;
- Sensibiliser de manière proactive les usines des grands comptes, en faisant en sorte que les dirigeants des usines acceptent d'adopter la plateforme innovante de sécurité alimentaire NOVOLYZE ;
- Développer une relation de conseiller de confiance avec les parties prenantes clés de chaque usine ;
- Développer des plans de compte détaillés, identifiant les stratégies spécifiques, les tactiques et les prochaines étapes pour maximiser la pénétration du compte ;
- Élaborer des énoncés détaillés des travaux et des propositions qui répondent aux points sensibles et aux exigences du client, pour finalement remporter des contrats ;
- Informer les parties prenantes clés de l'usine des lancements de nouveaux produits et des événements pertinents ;
- Fournir aux membres clés de l'équipe de l'usine une formation sur l'intégration et les

produits ;

- Fournir un excellent service client et si nécessaire, résoudre rapidement les conflits ;
- Documenter toute l'activité et la communication avec les clients dans le CRM ;
- Fournir des projections mensuelles et trimestrielles ;
- Atteindre ou dépasser les quotas et les objectifs mensuels ;

## PROFIL RECHERCHE

- 5 ans ou plus d'expérience en tant que gestionnaire de comptes et de ventes connexes dans le secteur de l'alimentation industrielle européenne, de la fabrication et/ou de la vente de solutions à valeur ajoutée à de grands comptes industriels.
- Être autonome avec une ambition et vouloir fournir un service exceptionnel.
- Professionnel axé sur les résultats
- Capacité à développer de solides relations et la confiance avec les principaux acteurs de l'usine ;
- Des compétences exceptionnelles en matière de communication, d'exploration, d'écoute, de suivi et de présentation;
- Des capacités supérieures en matière de rédaction et d'élaboration de propositions commerciales.
- De solides compétences en matière d'organisation et de planification contribueront à enrichir les efforts de sensibilisation.
- Un sens aigu du business, capable de considérer chaque compte cible dans une perspective de P&L ;
- Aptitudes à résoudre efficacement et rapidement les conflits ;
- Anglais professionnel (pratique orale et écrite)
- Travailler sur le marché EMEA et être prêt à voyager au moins 30 % du temps.
- Un diplôme de premier cycle d'études supérieures au minimum, et surtout un sens aigu du business

## COMMENT POSTULER

Pour en savoir plus sur cette offre et rejoindre notre équipe, envoyez votre CV et courrier d'accompagnement à [talents@novolyze.com](mailto:talents@novolyze.com)

Novolyze interdit toute discrimination et encourage la diversité sous toutes ses formes. Novolyze s'engage à respecter la diversité de ses employé·e·s et à leur offrir un environnement de travail inclusif.

