

Notre client est une société belge spécialisée dans l'accompagnement réglementaire d'entreprises actives dans le secteur cosmétique et les environnements scientifiques exigeants.

Grâce à une expertise pluridisciplinaire, elle aide ses clients à répondre aux exigences réglementaires liées à la mise sur le marché de leurs produits, en Belgique comme à l'international. Reconnue pour la qualité de ses services et sa réactivité, l'entreprise évolue dans un contexte de croissance soutenue.

Afin d'assurer la croissance de notre client, nous sommes à la recherche d'un(e) :

Customer Relationship Specialist (H/F/X)

RESPONSABILITÉS

En tant que Customer Relationship Specialist, vous développez les services réglementaires de notre client auprès d'une clientèle B2B active dans les cosmétiques, et les environnements scientifiques réglementés. Grâce à une approche commerciale consultative, vous gérez un portefeuille clients à l'international. Vous identifiez de nouvelles opportunités et contribuez à la croissance de l'entreprise.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Gérer un portefeuille de clients existants, depuis les négociations jusqu'au suivi régulier.
- Développer la croissance des clients en proposant des solutions adaptées à leurs besoins.
- Identifier des opportunités commerciales et convertir les leads en partenariats durables.
- Maintenir un pipeline commercial actif et contribuer à la stratégie de croissance globale.
- Veiller à la satisfaction et fidélisation des clients en assurant un niveau de service premium.
- Collaborer avec les collègues pour aligner les objectifs clients avec les priorités business.
- Promouvoir l'expertise de l'entreprise en conseil réglementaire et services associés.
- Représenter la société lors de salons internationaux et événements sectoriels.

PROFIL

- Vous disposez d'une formation supérieure à orientation scientifique, idéalement en chimie, toxicologie, sciences de la vie, pharmacie ou dans un domaine similaire.
- Vous justifiez d'une expérience en vente B2B de services, idéalement dans un environnement réglementaire, compliance, cosmétique, chimique, ou scientifique.
- Vous démontrez une réelle capacité à adopter une posture de conseil, en comprenant les enjeux techniques des clients et en les traduisant en solutions à valeur ajoutée.
- Vous faites preuve d'un tempérament commercial proactif, orienté développement, prospection et création d'opportunités.

- Vous possédez un esprit analytique aiguisé, une forte curiosité intellectuelle et la capacité à challenger vos interlocuteurs de manière constructive.
- Vous maîtrisez le français et l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit ; toute langue supplémentaire constitue un atout.

OFFRE

- Un poste clé au sein d'une entreprise en croissance, active dans un secteur scientifique, réglementaire et international.
- Une fonction commerciale à forte valeur ajoutée, combinant développement business, conseil client et compréhension technique.
- L'opportunité d'interagir avec une clientèle B2B variée et des interlocuteurs spécialisés, notamment en R&D, réglementation et développement produit.
- Un environnement de travail dynamique, collaboratif et orienté solutions.
- Une rémunération attractive, selon votre expérience, complétée par un package extra-légal.

INTÉRESSÉ.E ?

Veillez envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à : recruitment@pahrtners.be.

VOTRE CANDIDATURE SERA TRAITÉE EN TOUTE
CONFIDENTIALITÉ, CONFORMEMENT AU RGPD.
PAHRTNERS PROMEUT LA DIVERSITÉ, L'ÉQUITÉ
ET L'INCLUSION.