**Support Sales Account coordinator**

Vous faites partie intégrante de l’équipe ventes Arômes dédiée à tous les clients français, vous êtes un maillon clé de l’équipe commerciale : support aux commerciaux pour la gestion quotidienne de la relation client et le maintien des données stratégiques dans les systèmes (condition commerciales, échantillons, etc.).

**Key Responsibilities:**

• Support à l’équipe commerciale sur l’administration des projets  
• Gestion des échantillons, suivi de la production  
• Gestion des demandes clients & communication des informations (documentations)  
• Alimentation de la base de données produits (logiciels internes et excel) et prix  
• Mise à jour des systèmes informatiques (SAP) et de l’intranet dédié  
• Gestion des envois (courriers, échantillons…)  
• Participation à la préparation de rendez-vous clés, business review  
• Participation à des projets de business development

**We offer:**

• Entreprise internationale  
• Un département et une équipe dynamique  
• Travailler pour des interlocuteurs clés  
• Environnement de travail agréable

**We value:**

• Vous entrez en Bac+3 Bachelor / licence in Adm. des ventes / commerce international, Master Développement commercial  
• Anglais courant  
• Bonne maitrise d’internet et du pack Office (particulièrement Excel)  
• Bonne communication  
• Rigoureux, organisé(e), proactif  
• Capacité d’organisation et d’anticipation