**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