



Key Account Manager BtoB

PACKAGING - INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

Définir et mettre en oeuvre une stratégie gagnante. Répondre aux appels d'offres internationaux et diriger les négociations. Animer et coordonner des équipes multiculturelles et interdisciplinaires. Gérer les grands comptes et prospecter.

Trilingue : français, anglais, allemand ; orienté satisfaction client et résultat, force de proposition, négociateur accompli, expert en packaging

Référence à rappeler: 1513