

OFFRE D'EMPLOI GESTIONNAIRE ADV

INNOV'IA, leader européen dans le développement et la fabrication à façon d'ingrédients sous forme de poudre (poudre instant - ingrédients granulés - microcapsules), destinés aux marchés de l'alimentation humaine ou animale, de la cosmétique, de la pharmacie et de la chimie fine, recherche pour sa filiale IDCAPS :

un(e) Gestionnaire Administration Des Ventes en CDI

basé(e) sur La Rochelle (17)

Votre profil : Vous avez l'esprit du travail en équipe, vous savez anticiper, vous êtes rigoureux(se), organisé(e) et savez gérer vos priorités. Vous aimez communiquer, vous êtes polyvalent(e), autonome, avec le sens du service (orienté(e) satisfaction des clients internes et externes) et savez vous adapter rapidement. Vous maîtrisez les incoterms, la Suite Google et l'utilisation d'ERP orientés agro (La connaissance de l'ERP Infologic est un plus). Votre pratique courante de l'anglais et de l'espagnol vous permet d'échanger avec nos clients à l'étranger.

Sous la Responsabilité du Directeur Supply Chain.

Vos missions : (liste non exhaustive)

- Gérer les commandes des clients, de la réception de la commande jusqu'à la livraison, suivre et traiter les alertes, la disponibilité des stocks, et contrôler le respect des conditions commerciales.
- Gérer et réaliser les formalités de dédouanement, établir les documents d'accompagnement pour l'export, établir la DEB.
- Etablir les commandes de transport aval auprès du service logistique dans un souci d'amélioration du taux de service client et d'optimisation du niveau de stock des usines.
- Garantir la relation client au quotidien avec les clients français et étrangers en assurant et développant une communication adaptée, être l'interface entre le client et les services internes, transmettre les bilans de productions et les dates de disponibilité des produits fabriqués.
- Obtenir et maintenir à jour les données et documents liés au référentiel articles clients dans l'ERP.
- Remonter, gérer les litiges et assurer les interactions avec les clients, les usines et les services transversaux afin de mettre en œuvre des actions correctives et préventives.
- Analyser les retards et prioriser les urgences selon les besoins des outils de production et de nos clients en collaboration avec la planification et le service commercial.
- Proposer des plans d'action opérationnels à court, moyen et long terme face aux aléas qualité, production, développement, retard, ruptures, surstocks, flux logistiques aval....
- Suivre l'activité (reporting, KPI...) liée aux clients.

Formation :

- De formation administration des ventes, commerciale, supply Chain BAC à BAC +2 ou avec expérience 5 ans minimum

Salaire :

- En fonction du profil