

# Responsable ventes et formation (H/F)

75008 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 01/01/2026

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

## L'entreprise

### Rejoignez Kosas : révélez la Beauté, inspirez l'Europe !

Partenaire RH spécialisé dans le Luxe, Ergalis Luxe accompagne les grandes marques de cosmétiques dans l'univers sélectif.

Kosas, du maquillage pour les accros aux soins de la peau ! Bienvenue dans la "clean beauty" qui vise à révéler, exprimer et se sentir à l'aise dans sa peau. Notre client Kosas, croit en l'ÉVOLUTION ACTIVE ; leurs produits sont performants et remplis de ce dont vous avez besoin. L'ÉNERGIE PAR LA COULEUR, des nuances vivantes, uniques, dimensionnelles qui sont tout sauf ennuyeuses. LA LIBERTÉ DE COLORIER EN DEHORS DES LIGNES, Chez Kosas, la beauté est une expérience holistique, qui embrasse votre style, votre histoire et votre profondeur intérieure.

## Le poste

Nous recherchons pour notre client **un(e) Responsable des Ventes et de la Formation - Europe en CDI** résidant idéalement en Île-de-France, passionné(e) et entrepreneur(e) pour façonner le succès commercial de la marque Kosas chez Sephora Europe

## Le profil recherché

### Votre profil :

Plus de 8 ans d'expérience en vente et/ou formation dans l'industrie de la beauté (maquillage et/ou soins de la peau), expérience Sephora fortement souhaitée.

Leader proactif(ve), orienté(e) résultats avec une capacité avérée à atteindre et dépasser les objectifs de vente.

Solides compétences artistiques avec une confiance dans l'application de maquillage et la démonstration de produits

Aisance verbale et sens pédagogique, avec la capacité à influencer et à établir des relations. Maîtrise de Microsoft Office/GoogleWorkspace, expérience des outils de reporting des ventes au détail.

Maîtrise de l'anglais et du français (une troisième langue comme l'allemand, l'italien ou l'espagnol serait un plus).

Volonté de voyager fréquemment en Europe.

Une passion pour la beauté, le storytelling et la connexion humaine.

### Votre Mission et vos compétences :

En tant que Responsable des Ventes et de la Formation vous jouerez un rôle essentiel.

Polyvalent, vous aurez à charge des missions commerciales, managériales, de formation, avec une forte présence terrain. (40% du temps en home office / 60% du temps sur le terrain).

**Leadership commercial** : stimulez la croissance des ventes et dépasser les objectifs mensuels/trimestriels dans toute l'UE, en visitant régulièrement les points de vente clés pour coacher les équipes et garantir l'excellence du merchandising.

**Développement d'équipe** : recrutez, gérez et motivez les conseillers beauté Kosas et le personnel de Sephora, en les transformant en ambassadeurs de la marque.

**Stratégie & Exécution** : développez et mettez en œuvre des stratégies de vente adaptées, analysez les performances et collaborez avec les équipes marketing pour les lancements et promotions. Assurez constamment une veille concurrentielle.

**Formation** : adaptez et dispensez des formations produits percutantes (digitales et physiques) sur le storytelling de la marque, la connaissance des produits et les techniques de vente.

**Relations partenaires** : établissez des relations solides avec les directeurs de magasin Sephora et les responsables de la formation, positionnant Kosas comme une marque prioritaire.

**Expérience Client** : planifiez et exécutez des événements en magasin, des masterclasses et des activations qui génèrent de l'enthousiasme et des conversions.