



<https://latribunelibre.com/emploi/export-manager-kam-global%e2%9a%a1piscine-btob-f-h-2>

EXPORT MANAGER KAM GLOBAL PISCINE BTOB F/H

Description

Rattaché au Directeur Commercial International, vous jouez un rôle stratégique dans le développement des comptes clés à l'export. Véritable interface entre le marché et les services internes (Ventes, Marketing, Finance, R&D, Opérations, Achats...), vous contribuez directement à la croissance et à la visibilité de l'entreprise.

Vos missions incluent :

- Définir et exécuter une stratégie comptes clés internationale, adaptée aux canaux de distribution et aux pays ciblés.
- Identifier les zones export à fort potentiel et construire une stratégie d'entrée avec prospection et partenariats.
- Animer et suivre la performance des comptes clés existants via des plans d'action annuels et comités de pilotage.
- Piloter les négociations d'accords-cadres, les plans promotionnels et le déploiement commercial et logistique.
- Être garant(e) du suivi des KPIs business (CA, marge, PDM, ROI, engagement, taux de conversion...).
- Co-construire des offres différenciantes avec les chefs de produits et marketing (produits techniques, gammes exclusives, services associés).
- Initier des projets de développement externes (nouveaux comptes ou implantations pays) avec business plans.
- Assurer l'alignement stratégique des directions internes sur les priorités des comptes stratégiques.
- Participer aux salons, événements et comités clients internationaux.

Liste non exhaustive.

Qualifications

Vous êtes diplômé d'école de commerce ou double compétence technique/commerciale et avez déjà démontré vos capacités business auprès des comptes clés internationaux.

Fort d'au moins 5 ans d'expérience dans la commercialisation de produits

Organisme employeur
PEPITE

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRE MISE À DISPOSITION DE RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste
13201, MARSEILLE 01,
MARSEILLE, France

Salaire de base
60000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication
1 octobre 2025 à 17:06

Valide jusqu'au
19.10.2025

techniques complexes (idéalement électrotechniques, loisirs techniques, CVC), vous savez développer et fidéliser des distributeurs stratégiques à l'international.

Vous maîtrisez les négociations complexes et savez instaurer un climat de confiance avec des interlocuteurs exigeants. Habitué aux cycles de vente longs, vous maîtrisez avec assurance les enjeux de référencement et la gestion de conditions commerciales exigeantes.

🔗 Ce qui fait la différence chez vous :

Vous avez une mentalité d'entrepreneur, orientée vers les résultats mais toujours attentive à la qualité du service rendu. Vous combinez vision stratégique et énergie opérationnelle, ce qui vous permet de passer avec fluidité de la réflexion de fond à l'action concrète sur le terrain. Vous possédez une véritable culture du partenariat, capable de fédérer aussi bien les clients que les équipes internes autour de vos projets. Votre sens de la performance et de l'efficacité, associé à une communication claire et directe, vous positionne comme un leader commercial naturel.

Maîtrise des outils bureautiques (Office, visio, CRM).

Poste télétravail avec des déplacements réguliers à l'international. Revue mensuelle au siège.

Anglais courant impératif.

Ce que le client vous propose :

- Poste stratégique à potentiel évolutif manager – cadre,
- Salaire selon profil package 80k€ dont 25% de variable,
- Véhicule de fonction 5pl,
- Mutuelle & prévoyance,
- Parcours d'intégration sur-mesure,
- Une entreprise dont l'ADN est résolument tourné vers l'innovation produit,
- Le sens du collectif, des événements internes réguliers propices aux interactions.

🔗 Les étapes du recrutement :

- Préqualification téléphonique avec le Cabinet
- Entretien visio avec le Cabinet
- Entretiens physiques avec le Client (DG, DirCo, DRH)
- Prise de références professionnelles
- Vous êtes embauché !