



<https://latribunelibre.com/emploi/export-sales-manager-f-h>

EXPORT SALES MANAGER F/H

Description

Responsable de l'animation commerciale et marketing des filiales du groupe Maped – Juratoys pour les marques Janod, Kaloo et Lilliputiens, vous intervenez sur un périmètre à forts enjeux pour le Groupe : 48 pays dont 4 filiales Maped Juratoys.

Vous participez au rayonnement de ces marques à l'étranger, en appliquant une stratégie de développement commercial efficace et ambitieuse, et managez une équipe d'ASM et une Coordinatrice trade marketing.

Vos principales responsabilités sont les suivantes :

Déploiement stratégique et développement commercial

- Contribuer à la définition de la stratégie commerciale et marketing, la déployer sur les zones internationales confiées, auprès d'une clientèle BtoB de revendeurs
- Élaborer et suivre le budget commercial en lien avec la Direction
- Proposer puis gérer le P&L du département Export (Fixer objectifs de CA, de marge et de rentabilité)
- Déterminer, communiquer et faire appliquer la stratégie commerciale, marketing et Supply Chain groupe à l'international (stratégie de marque, stratégie tarifaire, Stratégie catégorielle, Stratégie de distribution, channel management, actions trade-marketing-digital spécifiques)

Pilotage opérationnel et animation des équipes

- Manager hiérarchiquement une équipe de 3 personnes : 2 Area Sales Manager et 1 trade Marketing basées en France
- Accompagner les équipes commerciales sur le terrain, animer les réunions et coordonner les actions commerciales
- Superviser la mise en œuvre des accords commerciaux (tarifs, prévisions, contraintes logistiques et réglementaires).

Suivi de la performance et reporting

- Mettre en place et suivre les indicateurs de performance (KPI, tableaux de bord).
- Analyser les résultats économiques, commerciaux et financiers.
- Proposer des plans d'actions correctifs en cas d'écart aux objectifs.

Organisme employeur

PROFIL

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

39397, ORGELET, ORGELET,
France

Date de publication

30 septembre 2025 à 17:05

Valide jusqu'au

30.10.2025

Coordination transversale et collaboration

- Travailler en lien fonctionnel avec les équipes internes (marketing, supply chain, finance, ADV...).
- Assurer la cohérence des actions commerciales avec la stratégie globale de l'entreprise.
- Être garant de la bonne compréhension de la stratégie par les équipes locales et internationales.

Qualifications

Vos atouts pour réussir :

Vous partagez les valeurs de Juratoys : Créer des jouets engagés, durables et qui aident les enfants à rêver, à imaginer, à créer mais aussi à comprendre, à respecter, à agir.

Vous avez :

- Un profil commercial issu d'une formation Bac +4/5 en école de commerce, d'ingénieur ou université
- Une expérience commerciale significative (5 ans minimum) et notamment en tant qu'Export/International Manager, idéalement dans le secteur Jouet/enfance en B to B et impérativement dans l'univers du FMCG
- Le sens du management et diplomatie
- Un excellent relationnel et de véritables compétences de négociation
- Une grande ténacité, le sens de la rigueur et de l'organisation
- Une véritable aisance avec les chiffres, une orientation résultats et une grande curiosité
- Maîtrise parfaite de l'anglais (écrit et oral) – une 3ème langue est un plus
- Une très bonne maîtrise des outils informatiques et en particulier Excel et Power Point.
- De fréquents déplacements de quelques jours sont à prévoir sur la zone concernée ainsi qu'au siège à Orgellet