



<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'écarts 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 Orgelet