



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-export-cosmetiques-parfums-f-h>

RESPONSABLE EXPORT – Cosmétiques & Parfums F/H

Description

En tant que **Responsable Commercial Export**, vous rejoignez notre équipe sur Paris composée d'une vingtaine de collaborateurs.

Votre rôle :

- **Définir, piloter** et mettre en œuvre une **stratégie commerciale export** pour l'ensemble de nos marques axées soins et parfums
- **Assurer le développement des ventes** à l'international
- **Gérer les budgets et forecasts** commerciaux export en optimisant les ressources pour atteindre les objectifs de rentabilité
- **Encadrer les actions de Trade marketing à l'export** pour soutenir la croissance des marques sur chaque marché et superviser leur déploiement, tant à l'international qu'en France

Missions principales

1. Pilotage commercial multi-marques à l'export

- Élaborer et exécuter une stratégie export par zone géographique pour les marques du portefeuille (skin care, parfums, parfum de niche)
- Définir les priorités de développement par marque en fonction du potentiel marché et des orientations stratégiques
- Piloter le développement de la marque, avec une responsabilité directe sur la France et les marchés internationaux

2. Budget, prévisions et performance commerciale

- Établir le budget export annuel, assurer son suivi
- Réaliser et ajuster les prévisions de ventes par marché/par marque
- Suivre les KPIs de performance, proposer des actions correctives

3. Développement et gestion des marchés

- Identifier et développer de nouveaux marchés export
- Adapter les offres commerciales selon les spécificités culturelles, réglementaires et économiques locales
- Gérer et animer le réseau de distributeurs, agents et partenaires internationaux

4. Coordination avec les ambassadeurs de nos marques à l'Etranger

- Collaborer avec les chefs de marque pour garantir le respect des positionnements, identités et storytelling sur les marchés export
- Veiller à la cohérence des supports de communication, des activations

Organisme employeur
LAP GROUPE

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
PARFUMERIE ET DE PRODUITS
DE BEAUTÉ

Lieu du poste
France

Date de publication
16 octobre 2025 à 17:07

Valide jusqu'au
15.11.2025

locales et des lancements produits

- Participer à la validation des plans marketing export

5. Management du Trade marketing export

- Définir et piloter la stratégie de Trade marketing export en lien avec les objectifs commerciaux
- Superviser les actions locales : animations point de vente, campagnes promotionnelles, PLV, échantillonnage...
- Allouer les budgets marketing export par marque et par zone en fonction des priorités stratégiques

6. Logistique et coordination opérationnelle

- Assurer la fluidité des opérations export en lien avec les équipes ADV, supply chain et réglementaire
- Suivre les livraisons, gérer les stocks export, s'assurer de la conformité douanière et réglementaire

7. Veille, analyse et reporting

- Assurer une veille concurrentielle régulière sur les marchés clés
- Fournir un reporting à la direction commerciale, proposer des ajustements stratégiques
- Construire des analyses de performance par zone, client et marque pour orienter les décisions

8. Formation & accompagnement

- Former les équipes commerciales locales sur les produits, les marques et les argumentaires de vente
- Accompagner les partenaires dans l'application de la stratégie groupe à l'international

Qualifications

Profil

- BAC+4/+5, Ecole de Gestion/Management/Commerce avec une spécialisation en commerce international
- Vous disposez d'une expérience de 4 ans minimum sur des fonctions similaires, si possible issue de l'univers cosmétiques/parfumerie

Compétences

- Maîtrise des outils de marketing et de vente
- Anglais courant – Un plus si 1 ou 2 autres langues étrangères
- Sens de la négociation
- Management

Qualités

- Aisance relationnelle, capacité à établir des relations durables
- Diplomatie, force de conviction, sens de la négociation
- Esprit d'initiative

- Organisation, rigueur, approche commerciale structurée
- Disponibilité, mobilité.
- Ouverture d'esprit

Conditions

- Rémunération : fixe de 50K€ brut/an + variable/prime d'objectif à hauteur de 30%
- Statut Cadre / forfait 214 jours
- Tickets restaurant (60% prise en charge employeur)
- Mutuelle avantageuse
- 50% pass navigo
- 1 jour hebdomadaire de télétravail après intégration
- 12 RTT/an
- Entreprise située à Paris ETOILE proche RER A/Lignes 1 et 2 du métro
- Des déplacements de durée et fréquence variables à prévoir sur la zone Europe et ponctuellement en Asie (un jour à une semaine/possible dimanche inclus)