



Pour accompagner son développement et renforcer ses équipes commerciales, MAPED recherche son/sa :

Area Sales Manager – MENA (Middle East North Africa)

CREATION DE POSTE - BASÉ À ANNECY (74)

Rattaché au Directeur Commercial Europe – Middle East – Africa (EMEA), vous développez commercialement votre zone en termes de CA et de marges.

Vous contribuez à la satisfaction de nos partenaires et en renforçant la notoriété de la marque MAPED auprès des consommateurs.

Vous êtes garant de la bonne visibilité de la marque sur chaque circuit de distribution des pays de votre secteur géographique (entre 15 à 20 pays).

Type de poste

CDI temps plein statut cadre

A pourvoir de suite

Missions principales attendues sur la zone

- Faire de Maped la marque favorite des partenaires distributeurs et créer une relation commerciale propice aux initiatives de développement de la marque
- Identifier les besoins locaux afin de mettre en place un plan d'action commercial annuel (CAP) adapté à chaque client clé de chaque pays
- Sécuriser le lancement des nouveautés
- Monitorer les prévisions de vente en lien étroit avec le service approvisionnement
- Informer le service marketing des observations terrain (veille concurrentielle, partage des best pratiques, etc...)
- Analyser les commandes BTS (Back To School) de chaque pays et valider l'adéquation avec le plan d'action commercial
- Activement préparer et participer aux événements clés de la zone (visites clients, salons internationaux, Maped days, road shows, tournées des écoles) en lien avec le service client EMEA et les partenaires concernés.
- Elaborer le budget de la zone et assurer la mise à jour trimestrielle

Profil

Niveau bac+5 en marketing/vente avec idéalement une première expérience réussie de 3 à 5 ans dans un poste similaire ou dans un poste commercial/marketing sur la zone

Expérience en produits de grande consommation (FMCG)

Maîtrise de l'anglais obligatoire

Une 2^{ème} langue de la zone est un plus

Très bonne maîtrise de Excel et - dans une moindre mesure - de PowerPoint

Savoir être et critères clés de réussite

- Rigueur, anticipation et organisation
- Faculté d'innovation et d'entrepreneuriat
- Esprit d'amélioration continue (identifier et faire remonter les dysfonctionnements)
- Esprit d'équipe, de bienveillance et d'entraide
- Ambassadeur de la charte de vie du département

CONTACT

Merci d'adresser votre candidature au cabinet CATENON en indiquant la référence : JXH472

par mail : Imareschal@catenon.com

(Aucune candidature ne sera traitée en direct par MAPED)