

Responsable de Secteur (F/H) – CDI Région Parisienne

Maped, leader mondial des accessoires scolaires, est une marque indépendante, familiale et française. Présents sur les 5 continents, dans plus de 120 pays avec 1890 collaborateurs dans 18 filiales internationales et 4 sites de production, nous sommes concepteurs et fabricants depuis 1947.

Chez Maped nous déployons toute notre ingéniosité au service des apprentissages des enfants. Notre mission : donner à chaque enfant le pouvoir de changer le monde avec ses mains.

Nous mettons l'éducation, la conscience sociétale et l'impact environnemental au cœur de toutes nos décisions et nous concevons des produits qui mettent des étoiles dans les yeux des enfants et leur donnent envie d'apprendre.

Chez Maped, chacun a un rôle à jouer dans la transformation de l'entreprise et du monde qui nous entoure.

Et pourquoi le vôtre ne serait pas celui [Responsable de secteur \(F/H\) ?](#)

Description du poste :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous déclinez la politique commerciale de Maped sur **les départements 60 – 75 – 77 – 91 - 93 - 94 - 95 (partiel)**, et optimisez les performances de votre secteur. Vous gérez et développez un portefeuille de clients actifs sur les différents circuits de distribution (GSA, circuits spécialisés et GSSJ) et menez une prospection sur ces circuits afin de développer nos projets de diversifications. Vous développez une relation privilégiée dans les points de vente, vous êtes l'ambassadeur de la marque.

Votre mission consiste

- à promouvoir les produits de l'ensemble de nos gammes (papeterie, loisirs créatifs, jouet et boîtes à déjeuner/gourdes) en lien avec notre politique commerciale
- à planifier les tournées en respectant un calendrier annuel de missions
- à optimiser les assortiments en assurant la DN des best-sellers et le lancement des nouveaux produits
- à développer la visibilité de la marque en effectuant des recommandations merchandising et de mise en avant, et en implantant les linéaires en conséquence
- à prendre des commandes auprès des clients gérés en direct, notamment sur les événements saisonniers et sur la vente d'opérations promotionnelles



Le générique est rédigé au masculin afin d'alléger le texte. Nous encourageons la diversité et invitons toutes les personnes ayant les compétences mentionnées dans l'offre d'emploi à soumettre leur candidature. Nous nous engageons à traiter les candidatures sans considération de sexe, d'âge, d'origine, de handicap ou de conviction.

- à relayer les opérations nationales & saisonnières (Rentrée des classes, Jouet de fin d'année, Opération Bureau) avec préconisation de quantités.
- à être interactif avec vos collègues terrain et le siège : remontée des informations (concurrence, produits, distribution et marché...), gestion des litiges avec le service comptabilité
- à assurer un reporting commercial de qualité

Vos clés de réussite dans votre nouveau challenge :

De formation commerciale, vous avez une première expérience dans une fonction commerciale terrain, idéalement dans le secteur des produits de grande consommation. La connaissance du secteur géographique et des produits scolaires, loisirs créatifs ou jeux/jouets sont des atouts supplémentaires.

Enthousiaste, dynamique, doté(e) d'un sens relationnel développé, vous serez animé(e) par l'ambition de développer les ventes sur votre zone tout en ayant le souci de fidéliser vos clients.

Votre sens de l'organisation et votre rigueur vous permettront de gérer efficacement votre activité et d'optimiser vos visites clients. Votre goût du challenge et votre motivation seront de vrais atouts pour réussir dans ce poste.

Informations complémentaires :

On vous attend au plus tôt pour une durée indéterminée.

Le poste est idéalement basé sur les départements 93/94 afin d'optimiser la présence terrain (départements 60 – 75 – 77 – 91 - 93 - 94 - 95 (partiel))

L'aventure vous tente ?

Alors il n'y a plus qu'à adresser votre candidature à Anaïs VEY en indiquant la référence : **FDV113**

Par mail : recrutement@maped.fr