

Responsable de Secteur (F/H) – CDI

Troyes (Paris-sud et Est France)

Maped, Le pouvoir de changer le monde avec ses mains, c'est mettre dans les mains des enfants du monde des outils intelligents, durables et sûrs, en faire profiter au plus grand nombre et s'engager au quotidien au bénéfice de la cause éducative.

Maped est une marque française, indépendante et familiale née à Annecy en 1947, qui imagine et fabrique des articles scolaires, de coloriage (Color'Peps), d'écriture et de bureau ainsi que des kits de loisirs créatifs (Maped Creativ) et des contenants alimentaires nomades (Maped Picnik).

Le groupe Maped c'est : 1800 collaborateurs, une distribution dans plus de 120 pays, 17 filiales dans le monde, 3 sites de production intégrés (Chine, Mexique et France) et un chiffre d'affaires de 198 Millions d'Euros en 2022, dont 75% à l'export.

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 de [Responsable de secteur \(F/H\) ?](#)

Si vous voulez en savoir plus sur nos engagements, allez consulter notre site : <https://fr.maped.com/engagement-solidaire/>

Description du poste :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous déclinez la politique commerciale de Maped sur **les départements : 02 (partiel) – 08 – 10 – 45 – 51 – 77 (partiel) – 89 – 91 (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, et êtes un véritable 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 le 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



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.

ON RECRUTE !



- à prendre des commandes auprès des clients gérés en direct, notamment sur les évènements saisonniers et sur la vente d'opérations promotionnelles
- à relayer les opérations saisonnières & nationales (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 motivation et votre goût du challenge seront de vrais atouts pour réussir dans ce poste.

Informations complémentaires :

On vous attend au plus tôt pour une durée indéterminée.

Le secteur est le suivant : 02 partiel (villes Chambry, Soissons, Beautor et Château Thierry) – 08 – 10 – 45 – 51 – 77 partiel (villes Coulommiers, La Ferté, Fontenay, Provins et Varennes) – 89 – 91 partiel (uniquement 2 villes Étampes et Angerville)

L'aventure vous tente ?

Alors il n'y a plus qu'à adresser votre candidature à Anaïs VEY en indiquant la référence : **FDV_116**

Par mail : recrutement@maped.fr

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.

Tomorrow is
in your hands.

