

Responsable de Région (F/H) – CDI

Basé en région Ouest

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 Région \(H/F\), basé en région OUEST](#).

Sous la responsabilité du Chef des Ventes France, vous animez une équipe de commerciaux avec les missions suivantes :

Manager l'équipe de vente de la Région Ouest, composée de 7 personnes, en assurant le suivi de la région et optimisant les performances du parc clients :

- Être vecteur de la stratégie et des politiques MAPED auprès de l'équipe de vente et des clients.
- Déployer les objectifs fixés par le Directeur Commercial et le Chef des ventes auprès de l'équipe régionale. Travailler les objectifs en conséquence sur la région en lien avec les historiques et les potentiels.
- Suivre avec exigence et challenger via les KPI les performances de l'équipe de vente : CA, prospection, assortiments et DN, promos, développement CA des familles stratégique et diversifications ; valider les primes des Responsables de Secteur.
- Travailler avec le Chef des Ventes les promos terrain, en lien avec la stratégie et la politique commerciale.
- Assurer la cohésion d'équipe au sein de la région, et informer notamment par l'organisation de réunions régulières.
- Assurer une communication fluide et coordonnée entre le terrain et le siège - montante et descendante - informations, concurrence, produits, distribution et marché.
- Assurer le respect du calendrier de missions, en lien avec la saisonnalité, les différents réseaux de distribution et les différentes activités.
- Assurer un reporting administratif de qualité, rédiger des comptes-rendus et répondre dans les temps aux sollicitations.
- Former les RS via des accompagnements réguliers sur les secteurs ; former les nouveaux entrants.

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 !



Négocier avec les centrales régionales :

- Scas Leclerc, files, comptes régionaux : négocier et optimiser le CA en lien avec la politique commerciale.
- Être l'interlocuteur privilégié des décideurs de la région. Identifier les responsables influents, les rencontrer et effectuer régulièrement des propositions commerciales.

Vos clés de réussite dans votre nouveau challenge :

De formation en commerce (minimum Bac +2), vous êtes doté d'une expérience confirmée dans le management et dans le métier de la vente et de la négociation. Vos qualités personnelles (sens du management, implication, rigueur et organisation) alliées à un fort leadership, vous permettront de réussir dans ce poste.

Désireux de vous impliquer dans un Groupe ambitieux, vous aspirez à trouver du sens dans votre engagement au sein d'une organisation à taille humaine, reconnaissant chacun dans son engagement et sa particularité.

Informations complémentaires :

Nous vous attendons au plus vite pour une durée indéterminée. Poste basé en région ouest, idéalement aux alentours de l'axe Nantes – Poitiers – Bordeaux.

L'aventure vous tente ?

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

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.

