

AREA SALES MANAGER EXPORT AFRIQUE DU NORD et de l'OUEST (F/H)

– CDI – Casablanca –

Rejoignez l'aventure Maped !

Maped, entreprise française, indépendante et familiale, a tracé son chemin au fil des générations en développant des produits et accessoires scolaires, de coloriage et de bureau favorisant l'apprentissage et la créativité des enfants du monde entier.

Notre Mission est de donner à chaque enfant le pouvoir de changer le monde avec ses mains.

Inventer, Surprendre, Imaginer, c'est notre quotidien

Nous déployons toute notre ingéniosité au service de l'apprentissage des enfants.

L'éducation, la conscience sociétale et l'impact environnemental sont au cœur de toutes nos décisions.

Chez Maped, nous croyons que changer le monde est un sacré boulot, et mieux vaut être bien équipé !

Pourquoi travailler chez nous ?

Un management bienveillant : Nous encourageons une culture d'entreprise où les équipes sont soutenues, travailler chez Maped c'est intégrer une équipe passionnée, dynamique et solidaire.

Des projets stimulants : Les salariés ont l'opportunité de travailler sur des projets intéressants et créatifs.

Un engagement pour la planète : Maped s'investit dans le développement de produits écoconçus, d'emballages recyclables et en matière recyclée, contribuant ainsi à un avenir plus durable.

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

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 Area Sales Manager Export Afrique du Nord et de l'Ouest (F/H) ?

Description des missions :

Le contexte :

Acteur majeur du secteur des accessoires scolaires et de la papeterie, nous poursuivons notre expansion en **Afrique du Nord et de l'Ouest**. Pour accompagner notre croissance, nous recherchons un(e) Area Sales Manager Export, capable de développer notre présence commerciale tout en portant haut nos valeurs et notre identité de marque.

Votre mission :

Rattaché(e) au Responsable Marché Moyen-Orient et Afrique basé en France, vous serez le moteur du développement commercial de nos produits en Afrique du Nord et de l'Ouest. Votre rôle combinera gestion de marché, développement stratégique et représentation de la marque sur un périmètre comprenant : Maroc, Libye, Tunisie, Algérie, Mauritanie, Égypte et Sénégal.

◆ Pilotage des marchés export (60%)

- Suivre et optimiser la performance commerciale de la zone (CA/marge)
- Animer et développer un réseau de distributeurs et partenaires stratégiques
- Réaliser des benchmarks sur la concurrence et les canaux de distribution, identifier de nouvelles opportunités et négocier des accords commerciaux
- Recommander et mettre en place des stratégies tarifaires adaptées, incluant les remises et gratuités.
- Optimiser la présence de la marque sur les marchés à travers des actions ciblées



◆ Ambassadeur de Marque au Maroc (40%)

- Représenter la marque lors d'événements professionnels (salons...)
- Former les équipes locales de distribution pour renforcer leurs compétences sur les produits et les stratégies de vente.
- Cartographier les réseaux de distribution pour optimiser la couverture commerciale (Jouet et Conteneur Nomade)
- Élaborer et mettre en œuvre des plans marketing B2C (communication digitale, médias et événements).

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.

ON RECRUTE !



- ◆ Analyse et reporting
 - Suivre les indicateurs de performance et proposer des mesures correctives
 - Fournir des analyses régulières sur les tendances du marché et le comportement des consommateurs
 - Assurer une veille réglementaire et financière pour anticiper les évolutions impactant l'activité.
- ◆ Coordination de Projets et Innovation Produit
 - Piloter les projets terrain avec les partenaires, y compris l'organisation d'événements éducatifs.
 - Contribuer au développement de nouveaux produits adaptés aux besoins des marchés cibles.

Vos clés de réussite dans votre nouveau challenge :

- 🎓 Formation : Bac +4/5 en Commerce International, Gestion, Marketing ou équivalent
- 📅 Expérience : 3 à 5 ans en développement commercial export, marketing, ou équivalent idéalement en FMCG
- 🌐 Langues : Arabe et Français (C1), Anglais (Minimum B2)
- 💻 Pack Office : Maîtrise (Excel Avancé)
- ✈️ Mobilité : Déplacements fréquents en Afrique du Nord et Ouest
- 💡 Vos atouts pour réussir :
 - Capacité d'analyse des marchés et aisance avec les chiffres
 - Orienté solution
 - Excellentes compétences relationnelles et sens de la négociation
 - Autonomie et sens des responsabilités
 - Capacité à traiter des informations sensibles avec discernement

Ce que nous vous offrons :

- Un poste à responsabilités dans une entreprise leader de son secteur avec un fort impact stratégique
- Une culture d'entreprise qui valorise l'innovation et l'engagement citoyen
- Une rémunération de base assortie d'un bonus sur objectif.

Informations complémentaires :

On vous attend **dès que possible** à Casablanca (Maroc) pour un contrat à durée indéterminée.

Poste ouvert en portage salariale.

Envie de rejoindre une entreprise qui vous ressemble et où vous pourrez donner le meilleur de vous-même ?

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

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.

