

Le groupe BAYROL, filiale de KIK Consumer Products, Amérique du Nord, est un acteur de premier plan dans le secteur des piscines et du traitement de l'eau, proposant des solutions innovantes et de haute qualité pour les piscines privées et commerciales.

Fort de plusieurs décennies d'expertise et d'un engagement fort en faveur du développement durable, BAYROL allie technologie de pointe, conception centrée sur le client et service fiable pour offrir des expériences aquatiques sûres et agréables. BAYROL Technik se concentre sur les produits techniques tels que les électrolyseurs et les systèmes de dosage automatiques.

Les valeurs de BAYROL – éthique et orientation client, respect et transparence – constituent le fondement de notre culture et de notre ADN. Dans le cadre de notre développement stratégique, nous recherchons un(e)

EXPORT BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (H/F)

En tant que Responsable du développement commercial export, rattaché(e) au Directeur commercial Europe du Sud et Export, vous développerez les ventes à l'exportation, gèrerez les relations avec les distributeurs et stimulerez une croissance rentable sur les marchés internationaux du groupe.



Vous définirez et mettrez en œuvre des plans commerciaux spécifiques à chaque pays, analyserez la dynamique des marchés locaux et la concurrence, identifierez de nouvelles opportunités et veillerez à ce que les objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité soient atteints. Ce poste implique la responsabilité des performances des ventes à l'exportation, de la marge, de la tarification, des prévisions et du contrôle des coûts commerciaux.

Basé(e) en France, dans la région lyonnaise, ce poste implique de fréquents déplacements en Europe.

VOS MISSIONS:

- Développer et mettre en œuvre la stratégie d'exportation du Groupe afin de stimuler une croissance durable des ventes
- Gérer et développer le réseau de distributeurs internationaux sur les principaux marchés d'exportation
- Identifier de nouvelles opportunités commerciales et étendre la présence internationale du Groupe
- Atteindre les objectifs de chiffre d'affaires, de rentabilité et de marge contributive
- Définir les stratégies de tarification, les prévisions, les budgets et les rapports de performance
- Établir des relations solides avec les distributeurs et les clients clés
- Suivre les tendances du marché, la concurrence et les besoins des clients afin d'étayer les décisions commerciales
- Collaborer avec les services Marketing, Chaîne d'approvisionnement, Service client et Finance
- Représenter BAYROL lors de réunions avec les clients, de salons professionnels et d'événements internationaux

COMPÉTENCES:

- Master en gestion d'entreprise, commerce international, vente ou équivalent
- Expérience significative dans la vente B2B internationale et le développement commercial
- Expérience avérée dans la gestion de distributeurs et de partenaires commerciaux
- Maîtrise de l'anglais ; la maîtrise de l'italien est un atout

CE QUE NOUS PROPOSONS:

- Rémunération attractive
- Un environnement international dynamique avec des marques fortes et reconnues
- Possibilité de mettre en place une fonction stratégique de développement des exportations
- Grande autonomie et influence sur les performances de l'entreprise
- Conditions de travail flexibles, évolution de carrière et régime de retraite d'entreprise



« La différence est une chance : BAYROL France s'engage en faveur de l'égalité d'accès à l'emploi, de l'inclusion et de la diversité au sein des équipes ». Si vous vous reconnaissez dans ce profil, même imparfaitement : osez postuler !